


Rondo Cameron
Larry Neal





HISTORIA ECONÓMICA MUNDIAL

4ª EDICIÓN

DESDE EL PALEOLÍTICO HASTA EL PRESENTE








Alianza Editorial

Historia económica mundial

Desde el Paleolítico hasta el presente

Rondo Cameron

Larry Neal

Historia económica mundial

Desde el Paleolítico hasta el presente

Cuarta edición

Traducción de Miguel Ángel Coll

Alianza Editorial

Título original: *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present*.
This translation of *A Concise Economic History of the World, Fourth Edtion,* originally published in English in 2002, is published by arrangement with Oxford University Press.
Esta traducción de *A Concise Economic History of the World, Fourth Edtion,* publicada originalmente en inglés en 2002, se publica por acuerdo con Oxford University Press, Inc.

Edición electrónica, 2014
www.alianzaeditorial.es

Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
ISBN: 978-84-206-8852-7
Edición en versión digital 2014

Índice

Lista de figuras

Lista de cuadros

Prólogo

Ante la llegada del nuevo milenio en 2001, Rondo Cameron sintió la necesidad de actualizar su concisa pero completa historia económica mundial. Sin embargo, dado el rápido empeoramiento de su salud en el verano de 2000, no le fue posible completar la tarea. Como me había concedido generosamente más crédito del justificado por las muchas revisiones que había hecho de la tercera edición, se me pidió que efectuase el trabajo necesario para preparar esta cuarta edición. Mis revisiones, finalizadas justo al acabar el siglo XX en diciembre de 2000, nunca fueron vistas por Rondo —abandonó este mundo el 1 de enero de 2001, antes de cumplir setenta y cinco años.

Además de ser uno de los historiadores de economía americanos más cosmopolitas —como catedrático invitado en el Reino Unido, Francia, Alemania, Brasil y Japón— y ejerciendo de vicepresidente de la International Economic History Association, Rondo Cameron supervisó las tesis de algunos de los principales historiadores económicos de Europa, entre ellos Gabriel Tortella en España, Richard Tilly en Alemania y Franklin Mendels en Suiza. Pese a ser conocido entre los historiadores económicos por su obra pionera sobre el papel de las instituciones financieras en el fomento de la propagación de la industrialización y su insistencia en la continuidad fundamental del progreso histórico, mantuvo una equilibrada visión global de los respectivos papeles de la tecnología, el crecimiento demográfico, los recursos naturales y las instituciones en este libro de texto para estudiantes principiantes y legos interesados. Aunque he intentado conservar el estilo directo y la objetividad que caracterizaban al libro de texto de Rondo, es una intimidante tarea revisar un libro que ha sido traducido a trece idiomas y se utiliza en todo el mundo.

A lo largo de su carrera, Rondo se dedicó al servicio a los demás, no sólo en sus deberes profesionales como historiador económico, donde ejerció como director del *Journal of Economic History* y luego como presidente de la Economic History Association, sino tam-

bién en apoyo de la Albert Schweitzer Foundation y especialmente su Lambaréné Fellows Program. Después de servir como aviador naval en la Segunda Guerra Mundial, Rondo tuvo la motivación de estudiar economía con el objetivo de que a través de una mejor comprensión de ésta y del desarrollo económico podríamos evitar la guerra en el futuro. Este libro fue concebido y está dedicado a ese magnífico fin, y es un honor contribuir a su continuación en el próximo milenio.

Gracias ante todo a Rondo por su ejemplaridad académica a lo largo de los años y su receptividad a las críticas constructivas que recibió de muchos de sus colegas historiadores económicos, pero también al continuado cuidado y la atención puestos a su obra por parte de Ken McLeod, el editor inicial de Oxford University Press. Dos árbitros anónimos han ayudado a afinar la presentación de mis actualizaciones y revisiones, en tanto que Paul Donnelly, el editor de economía de Oxford, ha asegurado la oportuna producción de esta cuarta edición.

Larry Neal
Urbana, Illinois

1. Introducción: historia económica y desarrollo económico

¿Por qué unas naciones son ricas y otras pobres? Esta pregunta aparentemente simple remite al fondo de uno de los problemas contemporáneos más apremiantes: el del desarrollo económico desigual. Sólo la guerra y la paz, la presión demográfica y la salubridad ambiental y, por tanto, la supervivencia de la especie humana, son cuestiones de similar magnitud. Por su causa se han producido revoluciones y golpes de Estado; gobiernos totalitarios y dictaduras militares han privado a naciones enteras de libertad política, y a muchos individuos de la libertad personal e incluso de su vida. Millones de personas han muerto de hambre, desnutrición y enfermedad de forma lamentable y gratuita; no porque no se dispusiera de comida y de recursos, sino porque no podían distribuirse entre los necesitados. Estados Unidos y otros países ricos han gastado miles de millones de dólares en bienintencionados intentos de ayudar a sus vecinos menos afortunados. A pesar de estos variados esfuerzos, la diferencia entre la renta del relativamente pequeño número de naciones opulentas y la de la inmensa mayoría de las empobrecidas no sólo se mantiene, sino que aumenta año tras año.

La situación parece paradójica. Si unas naciones son ricas y otras pobres, ¿por qué las pobres no adoptan la política y los métodos que han hecho ricas a las otras? En realidad, dichos intentos se han llevado a cabo pero, en la mayoría de los casos, sin éxito notable. El problema es mucho más complicado de lo que parece a primera vista. En primer lugar, no existe un acuerdo general respecto a *cuáles* métodos y políticas se deben las altas rentas de las naciones ricas. En segundo lugar, incluso en el caso de que tal acuerdo existiese, no es nada seguro que métodos y políticas similares produjesen los mismos resultados en las distintas circunstancias geográficas, culturales e históricas de las actuales naciones con rentas bajas. Por último, aunque muchas investigaciones abordan este problema, ni los eruditos ni los científicos que se han ocupado del tema han presentado aún una teoría sobre el desarro-

llo económico que sea útil desde un punto de vista operativo y que se pueda aplicar de forma general.

Hay varios modos de plantear el estudio del desarrollo económico, que, por fortuna, no se excluyen entre sí. El enfoque histórico utilizado en este libro no aspira a presentar una teoría general sobre el desarrollo económico que sea aplicable universalmente. A diferencia de otros enfoques, el análisis histórico puede concentrarse en los *orígenes* de los desiguales niveles de desarrollo existentes en la actualidad. Un diagnóstico correcto de los orígenes del problema no garantiza por sí solo una receta eficaz, pero difícilmente puede esperarse que el problema se remedie sin tal diagnóstico. En segundo lugar, al concentrarse en los ejemplos de crecimiento y disminución que nos ofrece el pasado, el enfoque histórico puede aislar los *fundamentos* del desarrollo económico, sin dejarse distraer por discusiones sobre la eficacia o la conveniencia de políticas concretas aplicadas a problemas actuales específicos. En otras palabras, es un instrumento que facilita la objetividad y la claridad de pensamiento.

Frecuentemente, los gobernantes y sus equipos de expertos, al enfrentarse a la responsabilidad de proponer y llevar a cabo una política de desarrollo, minimizan la posible aportación del análisis histórico a la solución de sus problemas, alegando que la situación contemporánea es única y que, por tanto, la historia no es relevante. Semejante postura contiene una doble falacia. En primer lugar, quienes desconocen el pasado no están capacitados para generalizar sobre él. En segundo lugar, ese modo de pensar niega implícitamente la uniformidad de la naturaleza, incluyendo el comportamiento de las personas y de las instituciones sociales, un supuesto en el que se basa toda investigación científica. Tales posturas revelan la facilidad con que, por falta de perspectiva histórica, se pueden confundir los síntomas de un problema con sus causas.

Este libro trata de ser una introducción tanto al estudio de la historia económica como del desarrollo económico. Sin embargo, no pretende ser completo en ninguno de los dos aspectos. Existen muchas razones válidas para estudiar la historia, aparte de su posible aportación a la solución de los problemas prácticos contemporáneos; asimismo, para un completo entendimiento del problema del desarrollo económico, deben emplearse también otros métodos de estudio y observación. En este estudio general del desarrollo económico de la humanidad desde la Prehistoria hasta el presente, se resaltan ciertas «lecciones de la historia». Aunque algunos historiadores creen que su función es dejar que «los hechos hablen por sí mismos», «los hechos» responden tan sólo a las preguntas concretas que formula el investigador que los aborda. Esto implica inevitablemente un proceso de selección, consciente o inconsciente, y con mayor razón en un volumen tan breve y sinóptico como éste.

Pero, antes de acometer la narración histórica, es necesario definir ciertos términos y formular algunos conceptos básicos que guiarán el análisis posterior.

1. Desarrollo y subdesarrollo

En 1999 la renta media o per cápita de los residentes en Estados Unidos era de aproximadamente 30.000 dólares. En Noruega, el país más próspero de Europa, ascendía a más de 26.000 dólares. (Estas cifras están ajustadas para justificar la paridad del poder adquisiti-

vo.) La media de Europa Occidental en su conjunto era de casi 23.000 dólares. Entre Estados Unidos y Europa Occidental suman algo más del 11% de la población mundial, sin embargo generan más del 56% de la producción económica del mundo. Si añadimos Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda a los antes mencionados, los porcentajes ascienden al 14% de la población y a casi el 77% de la renta (producto nacional bruto en poder adquisitivo paridad con el dólar). Hay un número igual de países con rentas elevadas, pero principalmente se componen de enclaves urbanos como Hong Kong y Singapur, los pequeños estados petrolíferos del Golfo, o ciertas islas dedicadas al blanqueo de dinero, todos los cuales atienden las demandas del mundo industrializado [1]. Claramente, la clave de las rentas altas per cápita es crear una moderna economía industrial o hallar un modo de proporcionar importantes servicios a dichas economías.

En el otro extremo, la renta per cápita en Sierra Leona, actualmente el país más pobre del mundo, era de 425 dólares; en Tanzania, de unos 480 (es decir, 100 dólares menos que en 1993); 2.200 dólares en India y 1.430 en Bangladesh. Se cree que la renta per cápita en la República Popular China, donde vive más de una quinta parte de la población mundial, se sitúa aproximadamente en unos 3.345 dólares. La renta per cápita en América Latina oscila entre los 11.524 dólares de Argentina —que es casi el doble que los 6.524 de Brasil— y los 2.245 dólares de Bolivia. El cuadro 1.1 presenta las rentas per cápita en los últimos años de una muestra representativa de países.

En 1998 había un total de 63 naciones cuya renta media o per cápita era inferior a 760 dólares, a las que hay que añadir otras 93 con rentas que oscilaban entre 760 y 9.360 dólares. Las naciones incluidas en estas dos categorías son conocidas como países «pobres»,

Cuadro 1.1 PNB per cápita, países seleccionados, alrededor de 1999 (en dólares de 1999)

Economías de renta alta (media)		*Renta media-baja (media)*	
Estados Unidos	29.605	Federación Rusa	6.271
Canadá	23.582	Turquía	6.177
Japón	23.257	Colombia	5.954
Alemania	22.169	Tailandia	5.757
Francia	21.175	El Salvador	4.069
Israel	20.585	China	3.345
Reino Unido	20.906	Egipto	3.263
España	16.212	Indonesia	2.626
Renta media-alta (media)		*Países de renta baja (media)*	
Corea del Sur	14.806	Bolivia	2.245
Portugal	14,701	India	2.217
Grecia	13.943	Ghana	1.823
Hungría	10.814	Bangladesh	1.430
Polonia	7.980	Tanzania	480
Brasil	6.524	Sierra Leona	425

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Report, 2000* (Nueva York, 2000).

Cuadro 1.2 Indicadores del desarrollo económico, selección de países

	Tasa bruta de natalidad (1998)	Tasa bruta de mortalidad (1998)	Esperanza de vida al nacer (1998)	Médicos por 1.000 habitantes (1997)	Consumo de energía per cápita [a]
Países de renta alta					
Estados Unidos	14	9	77	2,70	8.076
Suiza	11	9	79	—	3.699
Reino Unido	12	11	77	—	3.863
España	9	9	78	—	2.729
Japón	10	7	81	—	4.084
Países de renta media					
Bolivia	32	9	62	1,30	548
Costa Rica	22	4	77	1,44	769
Bielorrusia	9	13	68	—	2.449
Hungría	10	14	71	3,50	2.492
Indonesia	23	8	65	—	693
México	28	5	72	1,30	1.501
Países de renta baja					
Chad	45	16	48	—	—
China	16	8	70	1,99	907
Etiopía	45	20	43	—	287
India	27	9	63	—	479
Honduras	33	5	69	0,79 [b]	532

a: equiv. en kilogramos de petróleo, 1993; *b*: 1970; *c*: menos del 5%; *d*: antigua URSS.

FUENTE: Banco Mundial, *World Development Report, 1995* (Nueva York, 1995); *United Nations Demographic Yearbook, Main Aggregates 1988-1989* (Nueva York, 1991).

«de baja renta» y «subdesarrollados» (o, eufemísticamente, «menos desarrollados» o «en desarrollo»). No hay duda de que, por su baja renta, son pobres, pero ¿por qué subdesarrollados?

Las estadísticas de la renta per cápita son, en el mejor de los casos, medidas brutas del nivel de desarrollo económico. En primer lugar, se trata tan sólo de estimaciones aproximadas. Además, por una serie de razones técnicas, las comparaciones entre las rentas de unos y otros países son especialmente poco fiables. Pero hay otras medidas del desarrollo o subdesarrollo que, aunque menos globales, resultan más gráficas. El cuadro 1.2 muestra algunas de ellas, desde la esperanza de vida de un ciudadano medio hasta la posibilidad de comunicarse con otros o de realizar viajes. Como consecuencia de los altos índices de mortalidad, la esperanza de vida al nacer oscila entre los 40 y los 69 años en los países subdesarrollados

Distribución del PIB por sectores (%)			Población urbana, % del total (1998)	Teléfonos por 1.000 (1998)	Televisores por 1.000	Porcentaje de adultos no alfabetizados (1990)	Gasto en educación % del PIB
Agricultura	Industria	Servicios					
2	26	72	77	644	847	— [c]	22
—	—	—	68	661	535	— [c]	28
—	—	—	89	542	642	— [c]	39
—	—	—	77	403	506	3	—
2	37	61	78	503	707	— [c]	—
17	28	55	61	69	116	16	22
15	24	61	47	161	387	5	—
14 [d]	44 [d]	42 [d]	70	227	314	1	35
6	34	60	63	304	437	—	43
16	44	40	38	25	134	15	18
5	26	69	74	97	254	10	16
38	15	46	23	1	1	62	—
19	50	31	31	56	272	18	8
56	7	38	16	3	5	65	—
27	26	46	27	19	69	45	15
23	30	47	50	37	90	27	—

1992 (Nueva York, 1994). Unesco, *Statistical Yearbook, 1994;* Naciones Unidas, *National Account Statistic: Analysis of*

de Asia, África y Latinoamérica, mientras que en Europa Occidental y Norteamérica está muy por encima de los 70. Gran parte de esta diferencia se explica por los muy superiores índices de mortalidad infantil de los países pobres. A la luz de estas cifras, no constituye ninguna sorpresa que las prestaciones sanitarias sean mucho más abundantes en las naciones ricas: en Estados Unidos hay aproximadamente un médico por cada 370 habitantes, y en Austria uno por cada 345, frente al uno por cada 769 de Bolivia, 1.818 de Irak, 25.000 de Nepal, ¡y uno por cada 33.000 en Nigeria! En términos todavía más materialistas, en Estados Unidos por cada 1.000 personas hay 767 automóviles; en Francia, 530; y una media de sólo 9 por cada 63 en las economías de rentas bajas y 116 para el mundo en su totalidad.

2. Crecimiento, desarrollo y progreso

En el lenguaje corriente los términos *crecimiento, desarrollo y progreso* a menudo se usan como si fuesen sinónimos. Sin embargo, para nuestros fines científicos es necesario establecer una distinción entre ellos, aun cuando tal distinción se establezca con una cierta arbitrariedad. En este libro definimos el *crecimiento* económico como el incremento sostenido de la producción total de bienes y servicios que genera una sociedad determinada. En las últimas décadas, este producto total se ha medido atendiendo a la renta nacional o al producto nacional bruto (PNB). En la economía global de hoy, para las autoridades estadísticas cada vez es más difícil seguir los pagos de renta entre países, sobre todo cuando los bienes y servicios los producen sus ciudadanos en otros países. Estos pagos deben ser obtenidos para medir la renta nacional y el producto nacional bruto (PNB). En lo que respecta a la mayor parte de las discusiones de este libro, la diferencia entre estos conceptos puede ser ignorada, pues las tres magnitudes se mueven casi siempre al unísono en la misma dirección. Aunque no existen datos sobre la renta nacional de épocas anteriores, en ocasiones puede calcularse y, en cualquier caso, aun cuando no se disponga de cifras precisas, en general se puede establecer, basándose en datos indirectos, si el producto total aumentó, disminuyó o permaneció aproximadamente constante durante un período dado.

El crecimiento en el producto total puede darse por un aumento en los factores de producción —tierra, mano de obra y capital—, o porque se dé una utilización más eficaz de cantidades equivalentes de dichos factores de producción. Si aumenta la población puede haber crecimiento del producto total, pero no necesariamente del producto total per cápita; puede incluso darse la circunstancia de que este último disminuya si la tasa de crecimiento de la población supera la de crecimiento del producto. Para establecer comparaciones relativas al nivel de bienestar, el crecimiento económico sólo es significativo cuando se mide en términos de producto per cápita.

Asimismo, comparar los productos de dos sociedades distintas, o de una misma sociedad en momentos muy alejados en el tiempo, resulta difícil sobre todo por dos razones. Por regla general, la renta nacional y otras magnitudes similares se dan en unidades monetarias, pero las unidades monetarias tienen un valor notoriamente inestable, y con frecuencia son difíciles de comparar unas con otras. En principio, lo que necesitaríamos es un modo de medir la renta «real», es decir, medir la renta en unidades de valor real constante. Pasaremos por alto los obstáculos que habría que superar para obtener tal medida, pero damos por sentado que el lector los tendrá en cuenta al valorar las comparaciones que haremos de aquí en adelante. Una segunda dificultad es la de comparar los productos de dos economías distintas cuando existe gran diferencia en su composición: por ejemplo, cuando uno consiste principalmente en productos agrícolas que no necesitan —o apenas necesitan— elaboración, mientras que el otro consiste fundamentalmente en productos industriales. No hay una solución clara y definitiva para este problema, pero por lo general sus dimensiones cuantitativas no impiden un análisis fructífero.

El término *desarrollo* económico, tal como se emplea en este libro, significa crecimiento económico acompañado por una variación sustancial en las estructuras o en la organización de la economía, por ejemplo, pasar de una economía local de subsistencia a mercados y comercio, o el crecimiento relativo de la producción de bienes industriales y servicios respecto de la agricultura. El cambio estructural o de organización puede ser la «causa» del

crecimiento, pero no necesariamente; a veces la sucesión causal se mueve en dirección contraria, o bien puede que ambos cambios sean el fruto conjunto de otros cambios dentro o fuera de la economía. Los conceptos de estructura económica y cambio estructural se discutirán más adelante y con más detalle en este capítulo.

El crecimiento económico, tal como lo hemos definido aquí, es un proceso reversible. Es decir, al crecimiento puede seguir la decadencia. Lógicamente, el desarrollo económico también es reversible, aunque de hecho es raro que se produzca una regresión a estructuras o formas de organización idénticas. Es más frecuente que inmediatamente después de un período prolongado de decadencia económica —o durante el mismo— se dé algún tipo de *regresión* económica, un retroceso a formas más simples de organización, pero por lo general diferentes de las que existían antes.

Aunque por lo común se considera que el desarrollo y el crecimiento son «cosas buenas», ambos son, en principio, términos desprovistos de valor, en el sentido de que los dos pueden medirse y describirse sin referencia a normas éticas. Sin duda, no es este el caso del término *progreso* económico, a no ser que se le dé una definición sumamente restrictiva. La moral secular moderna equipara con frecuencia crecimiento y desarrollo a progreso, pero no necesariamente existe tal conexión. Según algunos criterios éticos, un mayor bienestar material podría considerarse perjudicial para la naturaleza espiritual del ser humano. Ni siquiera con criterios contemporáneos pueden considerarse síntomas de progreso la producción cada vez mayor de armas nucleares, químicas y biológicas, o la utilización de sistemas productivos que envenenan el medio ambiente, aunque sean manifestaciones de desarrollo económico.

Otra razón por la que crecimiento y desarrollo no se pueden equiparar automáticamente a progreso es que un aumento de la renta per cápita no nos dice nada respecto a la distribución de dicha renta. Qué constituye una «buena» o «mala» distribución de la renta es una cuestión normativa sobre la que la economía poco puede decir. Puede indicar qué tipo de distribución de la renta favorece más el crecimiento en ciertas situaciones, pero, desde el punto de vista moral, esto viene a ser un argumento circular. Bajo ciertos supuestos éticos es posible sostener que son preferibles rentas per cápita más bajas distribuidas más equitativamente a rentas medias altas distribuidas de modo menos equitativo. Sin embargo ese tipo de debates quedan fuera del alcance de este libro. En las páginas que siguen, crecimiento y desarrollo se describirán y analizarán sin referencia alguna al término *progreso.*

3. Factores determinantes del desarrollo económico

La economía clásica desarrolló la clasificación tripartita de los «factores de producción»: tierra, mano de obra y capital. (A veces se incluía un cuarto factor, el empresarial, entendido como el esfuerzo o talento necesarios para combinar u organizar los otros tres.) En un momento dado, y sujeto a ciertos supuestos que se especificarán más adelante, el producto total de una economía lo determina la cantidad de factores de producción empleados. Esta clasificación y las diversas fórmulas que de ella pueden derivarse, como, por ejemplo, la famosa ley de rendimientos decrecientes (tema sobre el que más tarde nos extenderemos), son indispensables para el análisis económico moderno y sumamente útiles, asimismo, en el estudio de la historia económica. Sin embargo, como marco para el análisis del desarro-

llo económico, esta clasificación es muy limitada. Presupone que los gustos, la tecnología y las instituciones sociales (por ejemplo, las diferentes formas de organización social, económica y política, el sistema legal, e incluso la religión) nos vienen dados y son fijos, o lo que viene a ser lo mismo, que no tienen nada que ver con el proceso productivo. Por supuesto, en la realidad histórica, todos ellos están estrechamente relacionados con el proceso productivo y todos se encuentran sujetos a modificaciones. De hecho, los cambios tecnológicos e institucionales son la fuente de transformación más dinámica de toda la economía. Constituyen, por tanto, el manantial más profundo de desarrollo económico.

Dicho de otro modo, al analizar la economía en un momento dado (estática económica), o incluso en momentos sucesivos, siempre que los intervalos no sean grandes (dinámica o estática comparativa), es permisible considerar factores como los gustos, la tecnología y las institucionales sociales, parámetros —es decir, constantes— de un sistema dentro del cual las cantidades y los precios de los factores convencionales de producción son las variables principales. Sin embargo, cuando pasamos del análisis económico a corto plazo al estudio del desarrollo económico, los parámetros se convierten en las variables más importantes. Por tanto, para analizar el cambio económico en la historia, es necesario una clasificación más amplia de los factores determinantes del producto.

En dicha clasificación, el producto total en un momento dado y la tasa de cambio del producto a través del tiempo se conciben como funciones de la «mezcla» de la población, los recursos, la tecnología y las instituciones sociales [2]. Por supuesto, cada uno de estos cuatro factores no es una variable individual, sino una amalgama de variables. No es suficiente considerar la población sólo en términos de su cantidad total; ciertas características de la misma están íntimamente relacionadas con su comportamiento económico: su distribución por edades y sexo, sus características biológicas (estatura, fuerza, salud, etc., de sus miembros), el nivel de sus técnicas adquiridas (véase más adelante el concepto de «capital humano») y su tasa de participación laboral, entre otras.

Los recursos son lo que los economistas clásicos denominaban, en un sentido amplio, «tierra». El término abarca no sólo la cantidad de tierra, la fertilidad del suelo y los recursos naturales convencionales, sino también el clima, la topografía, la disponibilidad de agua y otras características del medio, incluida la localización.

En los últimos siglos, las innovaciones tecnológicas han sido la fuente más dinámica de cambio económico y desarrollo. Hace poco más de cien años no existían ni el automóvil, ni el avión, ni la radio, ni la televisión, por no mencionar los ordenadores y numerosos medios de destrucción; hoy, según algunas voces críticas, amenazan con dominar nuestras vidas. Pero no siempre el cambio tecnológico ha sido así de rápido. La tecnología de la Edad de Piedra se mantuvo sin apenas cambios durante miles de años. Todavía hoy en algunas zonas del mundo se utilizan métodos de producción agrícola que siguen siendo esencialmente iguales a los de los tiempos bíblicos. Dada una tecnología concreta, ya sea de la Europa medieval o de la América precolombina, los recursos de que dispone una sociedad son los que determinan los límites económicos máximos que dicha sociedad puede alcanzar. Sin embargo, el cambio tecnológico permite que tales límites aumenten, tanto mediante el descubrimiento de nuevos recursos como por una utilización más eficaz de los factores de producción convencionales, especialmente del trabajo del hombre. Hoy día, en Estados Unidos viven más de 250 millones de habitantes con uno de los niveles de vida, en el aspecto material, más altos jamás alcanzados. Antes de la llegada de los europeos, sus habi-

tantes empleaban una tecnología de la Edad de Piedra y sólo unos pocos millones, y con apuros, podía vivir en esa misma área. La Europa medieval, con una tecnología mucho más avanzada que la de la América precolombina, alcanzó un máximo de quizá 80 millones de habitantes al principio del siglo XIV antes de que su número bajase a 50 millones o menos, como resultado de una tremenda crisis demográfica. Cuatrocientos años después, tras un largo período de cambios constantes —pero no dramáticos— en la tecnología y en la organización, la población había aumentado a aproximadamente 150 millones. Hoy, después de tan sólo dos siglos de crecimiento económico basado en la nueva tecnología, la población de Europa es de más de 500 millones, y sus miembros gozan de una opulencia mucho mayor de la que sus antepasados del siglo XIV, o incluso del XIX, hubiesen imaginado.

La relación entre población, recursos y tecnología dentro de la economía está condicionada por las instituciones sociales, entre las cuales se cuentan los valores y modos de pensar. (Este conjunto de variables a veces se denomina también «contexto sociocultural» o «matriz institucional» de la actividad económica.) Normalmente, las instituciones que tienen mayor relevancia en las economías nacionales y otros conjuntos similares son la estructura social (número, tamaño relativo, base económica y fluidez de las clases sociales), la naturaleza del Estado o del régimen político, y las inclinaciones religiosas o ideológicas de los grupos o clases dominantes (y de las masas, si difieren de las de los grupos dominantes). Asimismo, quizá debamos tener en cuenta un buen número de instituciones menores, como las asociaciones voluntarias (empresas, sindicatos, colectivos de agricultores), el sistema educativo, e incluso la estructura familiar (extendida o nuclear) o cualquier otra vía de adquisición de valores morales.

Una función social de las instituciones consiste en proporcionar elementos de continuidad y estabilidad, sin los cuales las sociedades se desintegrarían; pero puede ocurrir que, al realizar esta función, actúen como obstáculo para el desarrollo económico, poniendo trabas al trabajo humano, impidiendo la explotación racional de los recursos (el caso de las vacas sagradas de la India) o inhibiendo la innovación y difusión de la tecnología. Sin embargo, también existe la posibilidad de que se produzcan innovaciones en las instituciones, con consecuencias parecidas a las de las innovaciones en la tecnología; esto es, que posibiliten una utilización más eficaz o intensiva tanto de los recursos materiales como de la inventiva y la energía humanas. Ejemplos históricos de innovaciones institucionales son los mercados organizados, la acuñación de moneda, las patentes, los seguros y las diversas formas de empresas comerciales, como las sociedades anónimas modernas. En los capítulos que siguen se pondrán de relieve muchas otras.

Una enumeración completa de todas las instituciones sociales que de un modo u otro tienen que ver con la economía ocuparía muchas páginas y, por otra parte, el análisis de la mutua influencia con otras variables también relacionadas con aquélla es el aspecto más difícil y frustrante del estudio de la historia económica; pero cualquier intento de comprender las modalidades y la naturaleza del desarrollo económico que no haga referencia a ellas está abocado al fracaso. Sin embargo, en el actual nivel de conocimiento no disponemos de un enfoque sistemático *a priori* con el que estudiar su relación con la actividad económica; por tanto, en el contexto de cada problema o episodio específico, el estudioso o investigador tendrá que establecer cuáles son las instituciones relacionadas con la economía e intentar analizar la naturaleza de sus interacciones respecto de variables más puramente económicas.

Los estudiosos marxistas afirman haber descubierto la clave para la comprensión, no sólo de todo proceso económico, sino también de la evolución de la humanidad. Según ellos, el elemento clave es el «modo de producción» (más o menos equivalente a lo que en nuestro esquema previamente esbozado denominamos «tecnología»); todo lo demás —la estructura social, la naturaleza del Estado, la ideología dominante, etc.— es mera «superestructura». La lucha entre las clases sociales por el control de los medios de producción proporciona el elemento dinámico. Si bien algunos aspectos del análisis marxista son útiles para entender la historia económica, el sistema en conjunto está demasiado simplificado y, en manos de quienes lo llevan a la práctica, es excesivamente dogmático. Uno de sus puntos más débiles es que, al destacar el modo de producción, no ofrece explicación satisfactoria del proceso de cambio tecnológico. También yerra al considerar que las instituciones sociales están determinadas exclusivamente por la infraestructura económica.

Una teoría similar, aunque menos cargada de ideología, considera que el desarrollo económico es el resultado de la tensión o lucha permanente entre el cambio tecnológico y las instituciones sociales. Según esta teoría, a veces denominada «institucionalista», la tecnología es el elemento dinámico que favorece el progreso, mientras que las instituciones se oponen invariablemente al cambio [3]. Esta teoría presenta una serie de brillantes aciertos al abordar el proceso del cambio histórico, pero tiene el defecto de considerar el cambio tecnológico un proceso automático o cuasiautomático y, además, simplifica en exceso la relación entre las instituciones y la tecnología. Al igual que la teoría marxista, cree que puede pronosticarse el resultado final. De hecho, como se verá en los capítulos siguientes, la relación entre recursos, tecnología, instituciones y población es compleja, interdependiente y en modo alguno puede predecirse.

4. Producción y productividad

Producción es el proceso mediante el cual los factores de producción se combinan entre sí para fabricar los bienes y servicios que desea la población. La producción puede medirse en unidades físicas (o unidades de servicios idénticos) o en términos de valor —es decir, su valor monetario—. Se puede comparar la producción de, pongamos, dos huertos de manzanos, atendiendo a los kilos producidos en cada uno; comparar la producción de un huerto de manzanas y un naranjal en los mismos términos es mucho menos significativo. Para efectuar una comparación útil en este caso se debería convertir la medida física a términos de valor; es decir, multiplicar el número de kilos de cada uno por los precios respectivos para llegar a sus valores totales.

La *productividad* es la relación entre lo obtenido tras un proceso productivo y los factores de producción utilizados. Igual que en el caso de la producción, puede medirse en unidades físicas —x kilos de trigo por hectárea, y unidades de producción por hombre-hora— o en términos de valor. Para medir la *productividad del factor total,* es decir, la suma de la productividad del conjunto de todos los factores, es necesario utilizar términos de valor.

La productividad de los factores de producción depende de una multitud de elementos. Hay tierras más fértiles que otras y obreros más fuertes o más hábiles que otros. La productividad del capital depende en parte de la tecnología que incorpora: un tractor que rinda adecuadamente es más productivo que su equivalente en arados tirados por bueyes, y un

generador eléctrico es más productivo que su equivalente en simples ruedas hidráulicas. Además, ciertas *combinaciones* de los factores de producción sirven para incrementar la productividad. Por ejemplo, la fertilidad del suelo puede aumentar añadiendo abonos —es decir, capital—; los trabajadores que disponen de maquinaria apropiada son más productivos que los que trabajan sólo con las manos o con herramientas sencillas y, en la mayoría de los casos, los que saben leer y escribir lo son más que los analfabetos.

Esta reflexión nos conduce a una combinación determinada de los factores de producción, al *capital humano.* El capital humano *(no* los esclavos, aunque hubo un tiempo en que se les consideraba capital) es el resultado de la inversión en conocimientos, habilidad o capacitación. Tal inversión puede adoptar la forma de escolarización formal (un universitario, por ejemplo, es una considerable inversión), de aprendizaje, o de capacitación a través de la práctica del oficio. Sea cual sea el modo de adquirirlo, una de las diferencias más notables e importantes que se observan entre las economías más avanzadas y las menos desarrolladas es la de capital humano per cápita.

Los datos empíricos de las últimas décadas muestran de forma inequívoca que, en las economías avanzadas, los incrementos de los factores convencionales de producción constituyen tan sólo una mínima parte del aumento de su producción. En otras palabras, lo que ha aumentado, y mucho, es la productividad del *conjunto* de los factores de producción. ¿A qué se debe tal aumento? Ya hemos adelantado varias respuestas a la pregunta; está claro que entre los principales factores determinantes están los avances tecnológicos, las mejoras en la organización, tanto a nivel macro como microeconómico (incluidas las llamadas «economías a escala»), y, sobre todo, la mayor inversión en capital humano. Si bien a lo largo de toda la historia escrita —e incluso antes, como muestran los capítulos posteriores— se han producido aumentos de la productividad, llama extraordinariamente la atención el alcanzado en los últimos cien años.

En este punto, quizá sea útil examinar con más detalle la llamada ley de rendimientos decrecientes, la cual podría denominarse con mayor precisión ley de la productividad marginal decreciente. Un sencillo ejemplo hipotético ilustrará su importancia. Imaginemos un campo de cultivo de 100 hectáreas (su tamaño exacto carece de importancia). Con una tecnología dada, sea simple o sofisticada, un único trabajador obtendrá *cierta* producción, digamos, 10 kilos de trigo. La incorporación de un segundo trabajador divide el trabajo, lo que permite obtener una producción de más del doble, quizá 25 kilos; es decir, el producto marginal es de 15. Un tercer trabajador podría aumentar la producción aún más, a 45 kilos, lo que supondría un producto marginal de 20, y así sucesivamente. En otras palabras, hasta un cierto punto, cada nuevo trabajador empleado aumenta el producto marginal. Sin embargo, al ir añadiendo más y más trabajadores llega un momento en que se estorban unos a otros, pisotean la cosecha, y así sucesivamente, y en ese caso el producto marginal *disminuye*: éste es el concepto de la ley de rendimientos decrecientes.

Vamos a trasladar este ejemplo simplista al caso de una sociedad. Recordemos que en el ejemplo suponíamos recursos fijos (100 hectáreas) y una tecnología dada (sin innovaciones que pudieran acrecentar la productividad). Si en un cierto momento, la sociedad tiene una población relativamente menor que los recursos de que dispone, podrá, durante algún tiempo, aumentar el número de sus miembros, así como su renta per cápita. Pero, a la larga, en cuanto utilice sus recursos plenamente, el aumento de la población provocará una disminución de la productividad marginal, y, por tanto, de la renta real. Esta disyuntiva sólo puede

resolverse mediante una innovación que acreciente la productividad, sea técnica, institucional, o ambas a la vez.

En 1798, el reverendo Thomas R. Malthus, un clérigo británico convertido en economista, publicó su famoso *Principle of Population [Primer ensayo sobre el principio de la población].* En él suponía que «la pasión entre los sexos» llevaría a la población a crecer en proporción geométrica (2, 4, 8...), mientras que los alimentos crecerían en proporción aritmética (1, 2, 3...). Llegó a la conclusión de que, ante la ausencia de «frenos morales», como el celibato o el matrimonio a edad madura (no pudo prever la contracepción artificial), la mayoría de la población estaría condenada a niveles de vida de mera subsistencia, como consecuencia de la intervención de la ley de rendimientos decrecientes y a los «reveses positivos» que suponen el hambre, la guerra y la peste. Ahora, casi 200 años después, podría parecer que Malthus se equivocó, al menos por lo que se refiere a las naciones industrializadas. Pero hubo otra cosa que desde luego Malthus tampoco podía prever: la cantidad de innovaciones tecnológicas e institucionales que han acrecentado la productividad, aplazando repetidamente la intervención de la ley de rendimientos decrecientes. No obstante, para muchas de las naciones de lo que llamamos el Tercer Mundo —los más pobres de los pobres—, el fantasma malthusiano aún es una lúgubre realidad.

5. Estructura económica y cambio estructural

El concepto de estructura económica (que no hay que confundir con el de estructura social, aunque ambas son afines) comprende la relación entre los diversos sectores de la economía, especialmente entre los tres sectores principales, conocidos como primario, secundario y terciario [4]. En el sector primario se incluyen aquellas actividades cuyos productos se obtienen directamente de la naturaleza: la agricultura, la pesca, la explotación forestal. El secundario agrupa las actividades que transforman o elaboran los productos de la naturaleza, como la industria y la construcción. El terciario o sector «servicios» no se ocupa de productos o bienes materiales, sino de servicios; éstos cubren desde el servicio doméstico y personal (cocineros, doncellas, peluqueros, etc.) hasta los servicios financieros y comerciales (dependientes, comerciantes, banqueros, agentes de bolsa, etc.), profesionales (médicos, abogados, educadores) y estatales (carteros, burócratas, políticos, militares, etc.). (Hay ciertas ambigüedades y anomalías: por ejemplo, la minería pertenece por lógica al sector primario, pero con frecuencia se la considera parte del secundario; del mismo modo, los transportes, un servicio, a menudo forman parte del sector secundario. La caza, la más importante actividad primaria del Paleolítico, está conceptuada actualmente como una actividad recreativa: consumo en lugar de producción.)

Durante miles de años, desde las primeras civilizaciones hasta hace menos de un siglo, la principal ocupación de la gran mayoría de la humanidad era la agricultura. Si examinamos el cuadro 1.2 veremos que éste es aún el caso de las naciones de rentas bajas. Esto era debido a la baja productividad, que obligaba a concentrarse sólo en la producción de alimentos para sobrevivir. Hace unos pocos cientos de años, y por razones que se explicarán en capítulos posteriores, la productividad de la agricultura empezó a crecer, poco a poco al principio, más rápidamente después. Según aumentaba, se iban necesitando menos trabajadores en la producción de bienes de subsistencia y había más que podían dedicarse a otras

actividades productivas. De este modo comenzó el proceso de industrialización, que se extendió desde el final de la Edad Media hasta mediados del siglo XX (en Europa Occidental y Norteamérica; en gran parte del resto del mundo el proceso todavía está en curso). En las naciones industrializadas más avanzadas, la proporción de mano de obra empleada en la agricultura cayó, del 90 u 80% del total, a menos del 50% a finales del siglo XIX, y más recientemente a menos del 10%. Lo mismo ocurrió con la proporción de la renta total o PNB proveniente de la agricultura, aunque el valor total de la producción agrícola aumentó considerablemente en términos absolutos.

A medida que disminuía el porcentaje de mano de obra dedicada a la agricultura, aumentaba el de la dedicada al sector secundario, aunque no en la misma proporción; en las naciones altamente industrializadas es típico que la industria y profesiones afines empleen entre el 30 y el 50% de la fuerza de trabajo, quedando el resto dividido entre los sectores primario y terciario. El incremento de la proporción de mano de obra en el sector secundario se vio acompañado por el correspondiente en la proporción de renta proveniente de ese sector.

Los procesos gemelos de cambio en las proporciones de mano de obra empleada y de la renta obtenida en los dos sectores son importantes ejemplos de *cambio estructural* en la economía. Desde 1950 aproximadamente, las economías más avanzadas han experimentado un nuevo cambio estructural, del sector secundario al terciario.

¿Cómo pueden explicarse estos cambios estructurales? El paso de las actividades agrícolas a las secundarias implicó dos importantes procesos. Por parte de la oferta, la creciente productividad, como ya se ha explicado, hizo posible producir la misma cantidad de producto con menos mano de obra (o más producto con la misma mano de obra). Por parte de la demanda, se puso en funcionamiento una constante del comportamiento humano denominada Ley de Engel (por Ernst Engel, estadístico alemán del siglo XIX, no por Friedrich Engels, el colaborador de Karl Marx). Basada en numerosos estudios sobre presupuestos familiares, esta ley afirma que, al aumentar la renta de un consumidor, baja la proporción de la misma que se destina a alimentos. (A su vez, esto podría relacionarse con la ley de la utilidad marginal decreciente; a saber, cuanto más se tiene de un determinado bien, menos se aprecia cada nueva unidad de él.)

Con respecto al segundo cambio estructural ahora en curso, el cambio relativo de la producción (y consumo) de bienes a la de servicios, entra en funcionamiento un corolario de la Ley de Engel: al aumentar la renta, aumenta la demanda de todos los bienes, pero en menor proporción que la renta, siendo la demanda de bienes sustituida en parte por la de servicios y ocio.

Los cambios tecnológicos, que incrementan la productividad, y de gustos son los responsables básicos de dichos cambios estructurales, pero, en general, su causa inmediata es la variación de los precios (y salarios) relativos. Esto es también válido para otros muchos cambios en la economía, como el alza de las nuevas industrias y el ocaso de las antiguas, o el desplazamiento de la producción de un área geográfica a otra. Los precios de los bienes y los servicios están determinados por la mutua influencia entre la oferta y la demanda, como enseñan los manuales de economía elemental. Un precio relativo alto indica que la oferta es escasa en relación con la demanda; un precio relativo bajo indica lo contrario. Como regla general, los factores de producción se mueven hacia los usos de los cuales se pueda obtener un mayor beneficio, es decir, aquellos donde los precios sean más altos. En

los casos históricos que vamos a examinar quedará patente la importancia de la escasez relativa y los precios relativos como elementos dinámicos del cambio económico.

6. La logística del crecimiento económico

El término *logística* se usa corrientemente para referirse a la organización del aprovisionamiento de un grupo numeroso de personas, como, por ejemplo, el ejército. Pero *logística* es también el nombre que recibe una fórmula matemática. La curva que la representa, la curva logística, tiene la forma de una S alargada y a veces se denomina curva-S (véase figura 1.1). Los biólogos la denominan curva de crecimiento porque describe con bastante precisión el crecimiento de muchas poblaciones infrahumanas, como puede ser una colonia de moscas de la fruta en un recipiente cerrado y con un suministro constante de alimento. La curva tiene dos fases: una primera, de crecimiento acelerado, seguida por otra de crecimiento menor. Matemáticamente, la curva se acercaría en el límite a una asíntota horizontal paralela a la asíntota de origen.

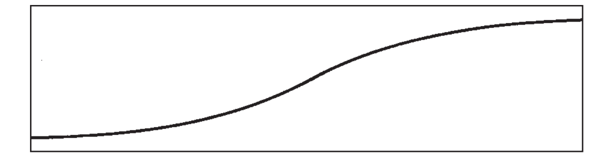


Figura 1.1 Curva logística, curva en S, curva de crecimiento.

Se ha observado también que las curvas logísticas pueden representar con cierta aproximación muchos fenómenos sociales, especialmente los crecimientos demográficos. En el caso de Europa, se han identificado tres ondas que describen períodos largos de crecimiento demográfico, cada uno de ellos seguido por un período de relativo estancamiento, o incluso de descenso. El primero de ellos comenzó en el siglo IX o X, el índice de crecimiento alcanzó su punto más alto probablemente en el siglo XII, empezó a disminuir en el XIII y terminó de forma abrupta con la peste de 1348, cuando Europa perdió un tercio o más de su población total. Tras un siglo de relativo estancamiento, la población empezó a crecer de nuevo a mediados del siglo XV, logró su tasa más alta en el XVI, y en el XVII otra vez se estabilizó, o incluso puede que disminuyera. Hacia mediados del siglo XVIII, el proceso se puso nuevamente en marcha, esta vez con mucha más fuerza, y siguió a un ritmo sin precedente hasta que fue interrumpido, en la primera mitad del siglo XX, por las dos guerras mundiales y las calamidades que las acompañaron. Existen pruebas de una cuarta logística, esta vez a escala mundial, que tiene lugar desde la Segunda Guerra Mundial.

A pesar de carecer de datos exactos, tenemos prácticamente la certeza de que la población griega siguió el modelo logístico entre los siglos IX y V a.C., e igualmente la de la cuenca mediterránea en la era de la *pax romana* (aprox. 50 a.C.-200 d.C.). Algunos investigadores creen que las tres logísticas identificables en Europa son en realidad mundiales y que están relacionadas con las variaciones climáticas. La población china, por ejemplo, parece haber ido a la par que la europea. Sabemos aún menos sobre el modelo de crecimiento

demográfico de épocas anteriores, pero, como se verá en el capítulo 2, la población de lo que hoy conocemos como Cercano y Medio Oriente creció, sin ningún género de dudas, tras el surgimiento de la agricultura en el Neolítico; la población de los valles de grandes ríos (Nilo, Tigris, Éufrates, Indo y Amarillo) aumentó asimismo rápidamente después de introducir el regadío en la agricultura.

Al margen de que el crecimiento demográfico se ajuste o no a la curva logística, otros aspectos relacionados con él intrigan a la imaginación científica. Es prácticamente seguro que cada una de las fases de crecimiento demográfico acelerado fue acompañada de crecimiento económico, en el sentido de que aumentaron tanto la producción total como la producción per cápita. (Si el producto per cápita hubiera permanecido constante mientras aumentaba la población, habría crecido el producto total, por supuesto; pero tenemos razones para afirmar que fueron ambos productos.) Esto está comprobado en la logística tercera (y en la incipiente cuarta), respecto a la cual hay una evidencia estadística relativamente abundante; pero también hay muchas pruebas indirectas del mismo comportamiento en las logísticas primera y segunda.

La hipótesis de que el crecimiento económico acompaña al demográfico se apoya en la evidencia incuestionable de la expansión, tanto física como económica, de la civilización europea durante cada una de las fases de crecimiento demográfico acelerado. Durante los siglos XI, XII y XIII la civilización europea se extendió desde su antiguo centro geográfico, situado entre los ríos Loira y Rin, hacia las Islas Británicas, la península Ibérica, Sicilia y el sur de Italia, por Europa Central y Oriental, e incluso temporalmente, durante las Cruzadas, a Palestina y el Mediterráneo oriental. En cada lugar, las instituciones del feudalismo se adaptaban a las condiciones y las costumbres locales, creando una diversidad de sistemas económicos. Durante la última parte del siglo XV y todo el XVI, las exploraciones marítimas, los descubrimientos y las conquistas llevaron a los europeos a África, al océano Índico y al hemisferio occidental. Finalmente, durante el XIX y a través de la emigración, la conquista y la anexión, los europeos establecieron su hegemonía política y económica en todo el mundo.

Hay asimismo pruebas de que las condiciones de vida de los hombres y las mujeres corrientes empeoran progresivamente en las fases de desaceleración de las dos primeras logísticas (las primeras mitades de los siglos XIV y XVII, respectivamente), lo que sugiere un descenso, o al menos un estancamiento, de la renta per cápita. No obstante, en el siglo XVII, la variedad de medidas institucionales que se tomaron en Europa crearon bolsas de prosperidad en medio de una decadencia general; por ejemplo, las ciudades crecieron rápidamente en los Países Bajos y en el norte de Italia. En la tercera logística, la oportunidad de emigrar de Europa en gran escala durante la última parte del siglo XIX y la primera del XX alivió la situación de las masas; a pesar de ello, hubo países que sufrieron crisis de subsistencias localizadas, de las cuales la más dramática fue la hambruna irlandesa de la década de 1840. A la luz de estos comentarios, la observación de Adam Smith, escrita durante la fase de crecimiento acelerado de la tercera logística, de que la situación del trabajador era muy buena en una sociedad «progresiva», gris en una estacionaria y miserable en una en decadencia, adquiere un nuevo significado.

Otra similitud digna de mención es que las fases finales de todas las logísticas, así como los intervalos de estancamiento o depresión que las siguieron, fueron testigos de la propagación del desorden, las tensiones sociales y los disturbios civiles, así como del estallido de

guerras extraordinariamente encarnizadas y destructivas. Las guerras y los conflictos civiles, no obstante, se dieron también en otras épocas, y en teoría nada indica que el descenso del crecimiento demográfico tenga como resultado la ruptura de las relaciones internacionales. Probablemente las guerras fueron hechos fortuitos que pusieron punto final a períodos de crecimiento que ya estaban en decadencia. Pero la cuestión merece un estudio más detenido.

Sugerir que notables períodos de fermento intelectual y cultural también han estado relacionados en cierto modo con la logística sin duda suscitará reservas en el lector. Sin embargo, llama la atención que las fases de crecimiento acelerado de cada período hayan sido testigos de explosiones de creatividad artística e intelectual seguidas de una proliferación de arquitectura monumental: las catedrales medievales, los palacios barrocos y el estilo neogótico del siglo XIX. En épocas anteriores, las «Edades de Oro» de Grecia y Roma —y antes aún las de Mesopotamia y Egipto— fueron períodos de crecimiento económico y acabaron en conflictos civiles y guerras de aniquilación mutua (la guerra del Peloponeso, la caída de Roma).

Por supuesto, los esfuerzos creadores del ser humano no están confinados a períodos específicos de la historia, como tampoco nuestras tendencias destructivas. Los orígenes del Renacimiento se hallan en la gran depresión del final de la Edad Media, y el siglo de genios que produjo a Galileo, Descartes, Newton, Leibniz y Locke cubre el intervalo de estancamiento y agitación que va de la segunda a la tercera logística europea. No obstante, es posible que las épocas de crisis en los asuntos humanos, cuando el orden establecido parece estar desmoronándose, inciten a los mejores intelectos de diversos campos a revisar las doctrinas aceptadas. En cualquier caso, consideraciones tan elevadas quedan fuera del alcance de esta obra.

Se puede elaborar una explicación posible de la correlación entre el crecimiento/estancamiento/descenso de la población y los movimientos de la renta analizando la interacción de los factores principales que determinan el desarrollo económico y que ya hemos presentado (pp. 25-27). Como ya hemos dicho, con una tecnología dada, los recursos disponibles son los que fijan los límites máximos de los logros económicos de una sociedad, incluyendo el tamaño de su población. El cambio tecnológico, al aumentar la productividad y dar a conocer nuevos recursos, produce el efecto de elevar el techo, por decirlo así, haciendo posible de este modo que la población crezca. Finalmente, no obstante, si no hay otro cambio tecnológico se produce el fenómeno de los rendimientos marginales decrecientes, la sociedad se topa con un nuevo techo productivo y la población de nuevo se estanca (o decrece) hasta que una nueva «innovación trascendental» (término acuñado por Simon Kuznets, premio Nobel de Economía; véase el capítulo 8) vuelve a provocar un aumento de la productividad y da a conocer nuevos recursos. La figura 1.2 ofrece una representación simplificada de la relación entre la población y las innovaciones trascendentales.

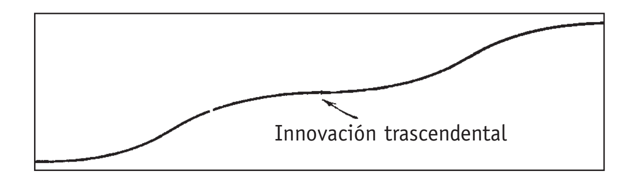


Figura 1.2 Relación entre población e innovaciones trascendentales.

Los capítulos que siguen sirven de ensayo empírico para esta hipótesis, en cuanto son un intento de explicar el desarrollo económico a lo largo de la historia.

Apéndice

Si Y representa la renta (o el producto) nacional, y P, R, T y X, la población, los recursos, la tecnología y las instituciones sociales (la «gran incógnita»), respectivamente, tenemos:

$$Y = f(P, R, T, X)$$

y la tasa de cambio a través del tiempo será:

$$\frac{dy}{dt} = \frac{df}{dt}$$

Por razones ya aducidas, la ecuación no puede escribirse en forma explícita.

2. El desarrollo económico en la Antigüedad

El hombre, ese animal que se sirve de herramientas, quizás apareció sobre la Tierra hace dos millones de años [1], pero, de ser así, durante aproximadamente sus 1.990.000 primeros años de existencia se limitó a manejar toscos utensilios hechos de madera, hueso y piedra: garrotes, hachas de mano, raspadores, y objetos similares. Aunque nuestros conocimientos sobre este largo período de nuestra evolución son escasos y poco precisos, los investigadores han logrado elaborar, con mucho ingenio especulativo, una descripción plausible de él a partir de los dispersos datos fragmentarios que se conservan.

Los primeros seres humanos, antepasados del *Homo sapiens,* eran con toda probabilidad criaturas omnívoras que completaban su dieta básica de tubérculos, bayas y frutos secos con insectos, peces, moluscos (donde los había), la carne de pequeños animales que cazaban y, posiblemente, carroña. Sus toscas herramientas, bien tomadas directamente de la naturaleza, bien sometidas a un mínimo refinamiento, se utilizarían para cavar, raspar y triturar; esto es, como extensiones o modificaciones de las manos. En el transcurso de los milenios, la evolución biológica fue acompañada, y finalmente superada, por la evolución social y el desarrollo tecnológico. Las piedras que antes habían servido para triturar se astillaron o laminaron para conseguir bordes afilados; los extremos de palos rectos se hicieron puntiagudos, convirtiéndose en primitivas lanzas. Se descubrió que ciertos tipos de piedras, como el pedernal y la obsidiana, eran apropiados para construir útiles con ellas; asimismo, el hueso, el cuerno y el marfil entraron a formar parte de los materiales empleados en la fabricación de herramientas. Al principio, esta evolución tecnológica se produjo tan lentamente como la propia evolución biológica, pero es probable que se acelerase en los últimos 50.000 años. Hacia finales de la última glaciación (Würm), hace unos 20.000 o 30.000 años, los hombres del final del Paleolítico habían alcanzado un estado relativamente avanzado de desarrollo tecnológico, y también de desarrollo social. Fabricaban gran variedad de

utensilios de lasca y piedra laminada —entre ellos, cuchillos, punzones y buriles—, y usaban huesos, cuernos y conchas para sus agujas y anzuelos (figura 2.1). Como armas disponían de lanzas, picas, arpones, hondas, y arcos y flechas. En esta época, los hombres esencialmente eran cazadores carnívoros, al menos en Eurasia, América del Norte y norte de África, y entre sus presas favoritas se contaban el caballo salvaje, el bisonte, el reno y el mamut, que entonces abundaba. Ya hacía tiempo que habían descubierto y utilizaban el fuego.

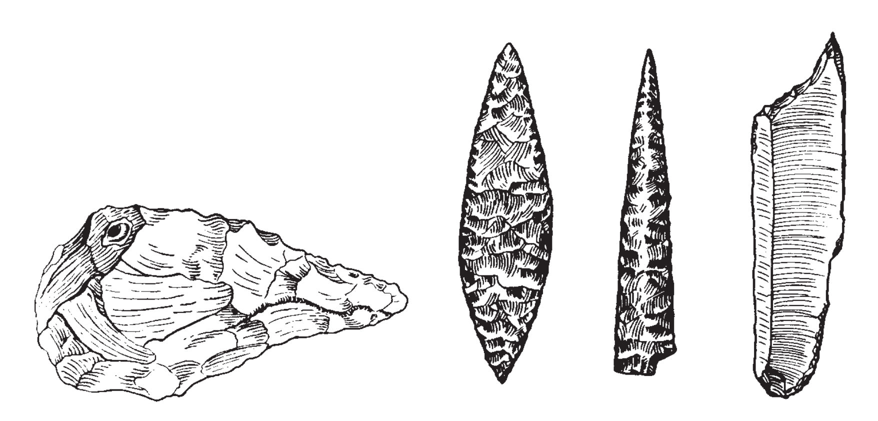


Figura 2.1 Utensilios primitivos.
Estos utensilios tenían muchos usos. La mayoría se encajaban en mangos o puños de madera para manejarlos con mayor facilidad. (De *Art through the Ages,* 3.ª ed., de Helen Gardner; Copyright 1948, 1975 by Harcourt Brace Jovanovich, Inc. Reproducción autorizada.)

La unidad de organización social era la banda o tribu, compuesta por una media docena de familias. Eran fundamentalmente grupos migratorios en busca de caza, pero solían mantenerse dentro de un área geográfica determinada y a veces regresaban periódicamente a un centro de ceremonias, por ejemplo, un bosque o una gruta sagrados. Quizá los contactos entre bandas fuesen raros, pero no tanto como para impedir la difusión de peculiaridades y técnicas sociales, y tal vez primitivos trueques, incluido el intercambio de mujeres. Las pautas de matrimonio y parentesco habían evolucionado, y la prohibición del incesto era universal. Las creencias animistas anunciaban la religión, del mismo modo que un calendario primitivo auguraba ciencia. Las magníficas pinturas rupestres del norte de España y del sudoeste francés, realizadas hace 20.000 años, nos proporcionan alguna indicación del nivel de desarrollo cultural (figura 2.2). No sólo son notables desde un punto de vista artístico, sino que además son reflejo de las actividades económicas y, probablemente, de los conceptos religiosos de sus creadores. Los temas más frecuentes son los animales que cazaban; es posible que las pinturas respondiesen a un deseo de conmemorar cacerías particularmente triunfales o fuesen un intento de invocar a los espíritus para que éstos concedieran caza abundante.

En términos materiales, la vida en estado salvaje era, en palabras del filósofo del siglo XVII Thomas Hobbes, «desagradable, brutal y breve», pero eso no deja de ser una pura

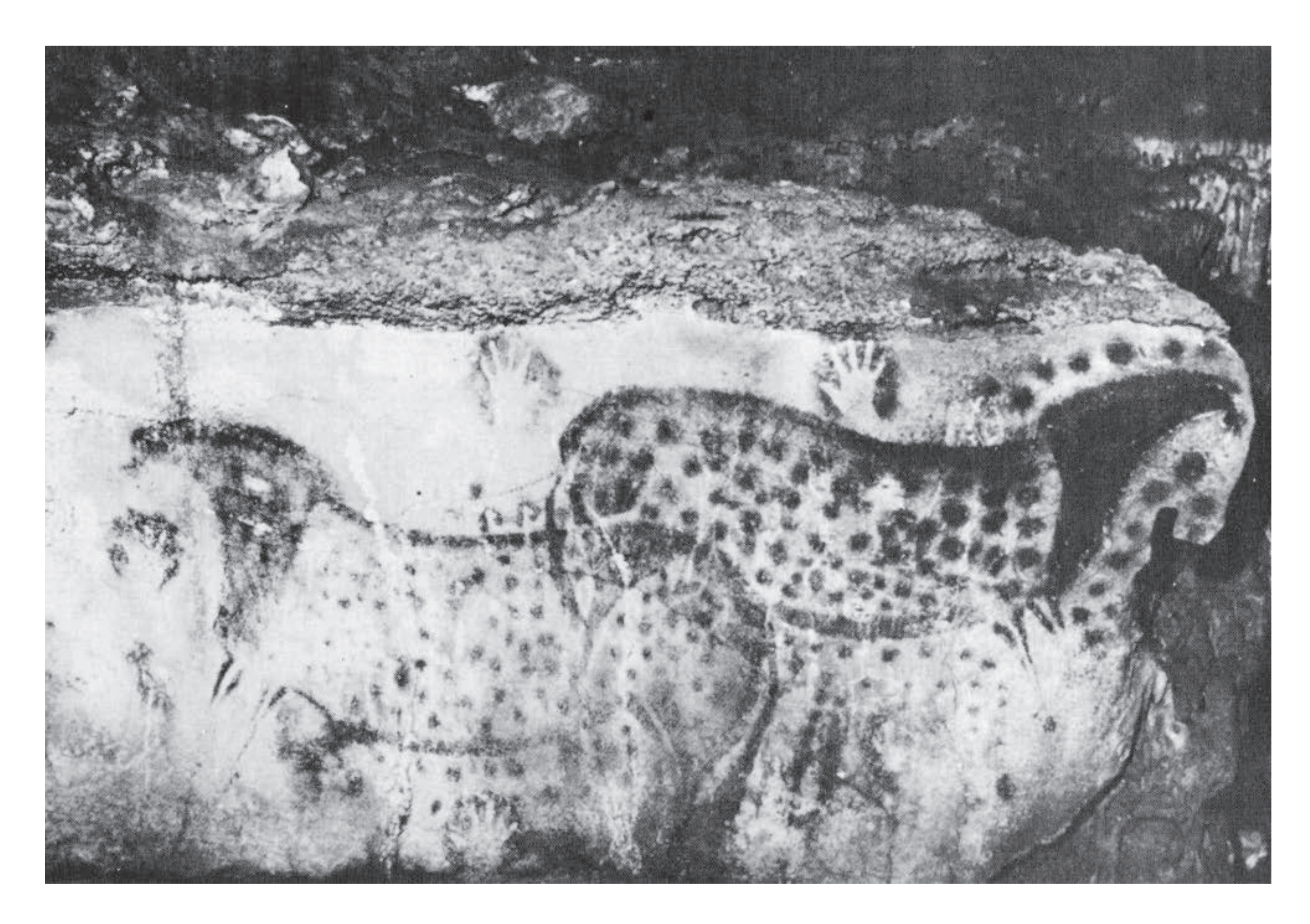


Figura 2.2 Pinturas rupestres.
Las gentes del Paleolítico —al menos, algunas de ellas— poseían fina sensibilidad y talento artístico. Las huellas de manos en la pintura pueden ser la «firma» del artista. (Studio Laborie, Bergerac, Francia.)

especulación por su parte. Recientes descubrimientos de los paleoosteógrafos sugieren que los cazadores-recolectores del Paleolítico debieron gozar de mejor salud que los primeros agricultores. Pese a ello, vivían casi en el margen de la subsistencia.

Dada la naturaleza de su economía, los hombres del Paleolítico estaban sujetos a ciclos recurrentes de escasez y comida abundante, dependiendo de los movimientos de la caza y la fortuna en las cacerías. En los períodos de escasez, sólo los más fuertes sobrevivían, y en hambrunas prolongadas, comunidades enteras perecían o migraban. De hecho, una de las características más notables de los humanos, prehistóricos y modernos, es su movilidad. Sus metabolismos autorreguladores (capacidad para sudar) permitieron a los primeros humanos recorrer distancias increíblemente largas en busca de alimento o de climas más templados. No obstante, el sudor a menudo se mezclaba con lágrimas cuando los grupos migratorios encontraban entornos con nuevas enfermedades, parásitos o animales de rapiña. Los depredadores más peligrosos, desde luego, siempre eran otros grupos de humanos que también buscaban mejorar su situación. Estos encuentros podían acabar o no en derramamiento de sangre. Hobbes habría sido más preciso si hubiese descrito la vida humana primitiva como una mezcla de «sangre, sudor y lágrimas».

Pese a los peligros, los hombres del Paleolítico se distribuyeron por toda la superficie del planeta. A finales del período, hace unos 10.000 o 12.000 años, habían ocupado prácticamente todas las zonas habitables de la Tierra, desde el océano Ártico a Sudáfrica, Australia y Tierra del Fuego, si bien de manera dispersa y provisional. La densidad de población variaba, sin duda, en proporción a la flora y la fauna que le servía de medio de subsistencia. La mayor densidad se dio en las zonas tropicales y subtropicales, pero en ningún lugar se registró una densidad que hoy consideremos alta. Autoridades modernas calculan, principalmente basándose en razonamientos deductivos, que a finales del Paleolítico el *Homo sapiens* poblaba la Tierra en número no superior a 20 millones, siendo lo más probable que en realidad rondara los diez.

1. La economía y la aparición de la civilización

La retirada de los últimos glaciares continentales, hace unos 10.000 o 12.000 años, fue el anuncio, sobre todo en el hemisferio norte, de un período de importantes cambios geográficos y climáticos con sus correspondientes e igualmente importantes consecuencias para la historia de la humanidad. La mejoría del clima de Eurasia y América del Norte tuvo su contrapartida en la desaparición de muchos de los mamíferos que componían la dieta básica de los cazadores de finales del Paleolítico. El mamut y el rinoceronte lanudo se extinguieron, mientras que el reno emigró al norte, a su actual hábitat. El norte de África y el Asia Central se volvieron zonas más áridas, lo que llevó a sus habitantes a emigrar o a adoptar nuevas formas de vida. Inmensos bosques crecieron al norte de los Alpes al mismo tiempo que las tierras altas del extremo oriental del Mediterráneo se cubrían de hierba.

Directamente relacionados con los cambios climáticos, o de forma independiente, en los cuatro o cinco milenios que siguieron a la retirada de los glaciares se produjeron también importantes avances tecnológicos, especialmente en el Cercano y Medio Oriente. Los utensilios de piedra, así como los objetos artísticos y religiosos, se hicieron más complejos y refinados.

La piedra pulida y pulimentada sustituyó a las antiguas láminas y lascas. Había llegado el Neolítico, o «piedra nueva». (Algunos estudiosos afirman que hubo un nebuloso Mesolítico, o Era de Transición, entre el final de las glaciaciones y el total establecimiento de las culturas neolíticas en Cercano y Medio Oriente a principios del sexto milenio a.C.) Sin embargo, los puntos de partida fundamentales de la nueva era fueron la invención de la agricultura y la domesticación de los animales.

El momento exacto en que se produjeron tales logros y su localización son tema de debate. Ni siquiera es seguro que se produjeran de manera conjunta, aunque es probable que así fuera, al menos en lo que respecta a ciertos animales. El escenario más probable es algún lugar del llamado Creciente Fértil, la franja de territorio (quizá más fértil entonces que ahora) que se extiende a lo largo del extremo oriental del Mediterráneo, atraviesa las colinas del norte de Siria e Irak, y desciende por los valles del Éufrates y el Tigris hasta el golfo Pérsico. Una hipótesis, tan plausible como cualquier otra, es que el inicio de la práctica de la agricultura fue obra de las mujeres del Kurdistán, las colinas al norte de Irak. Los antepasados silvestres del trigo y la cebada crecían naturalmente en esa área. Las mujeres, que permanecían en campamentos provisionales mientras sus hombres cazaban cabras y ovejas en las montañas cercanas, recolectaban las semillas silvestres y con el tiempo empezaron a cultivarlas. Esta hipótesis se ve reforzada por el hecho de que las cabras y las ovejas fueron probablemente los primeros animales domesticados (exceptuando el perro, que quizá se asoció a los cazadores paleolíticos). El proceso (pues casi con toda seguridad no se trató de un único acontecimiento) debió de empezar ya en el año 8000 a.C., o incluso antes. Lo que es seguro es que en el 6000 a.C., la agricultura sedentaria, que abarcaba el cultivo de trigo y cebada y el cuidado de ovejas, cabras, cerdos y posiblemente vacas, estaba totalmente asentada en el área que va del oeste de Irán al Mediterráneo y a través de las montañas de Anatolia hasta ambos lados del mar Egeo. Desde toda esa zona se fue extendiendo gradualmente a Egipto, India, China, Europa Occidental y a otras partes del Viejo Mundo. (Es posible que el cultivo del arroz en el Sudeste Asiático se iniciara al mismo tiempo que el del trigo en Oriente Medio.) Jared Diamond ha argumentado de modo convincente que la difusión de innovaciones que mejoraban la producción de los primeros humanos ocurrió de forma mucho más natural y más abundante en la masa terrestre eurasiática. En primer lugar, su enorme extensión y diversidad ocasionó la aparición de muchas más especies de plantas y animales a partir de los cuales obtener cosechas cultivables y animales domésticos que en cualquier otro continente. En segundo lugar, su orientación este-oeste significaba que una vez se lograba un éxito en cualquier lugar de la masa terrestre con una cosecha (trigo) o animal (cabra), ese mismo éxito podía replicarse casi en cualquier otra parte a lo largo de la misma latitud. Como las principales rutas migratorias recorrían el eje este-oeste de la masa terrestre, todas las innovaciones tendían a ir a parar o bien al extremo occidental de Europa o a China oriental.

Estos acontecimientos fueron de vital importancia para la historia de la humanidad. Por primera vez el hombre podía fundar asentamientos relativamente estables. Esto, junto con la mayor productividad de sus esfuerzos, le abrió la posibilidad de acumular mayor cantidad de bienes materiales, es decir, riqueza, y, a la vez, dedicar más tiempo a actividades no directamente relacionadas con la mera subsistencia, como el arte y la religión. Tener su suministro de alimentos más asegurado (al menos, las fluctuaciones eran anuales y no diarias) sin duda introdujo un elemento de estabilidad psicológica, además de física, en sus relacio-

nes personales y sociales. La base entera de su existencia se alteró radicalmente, con consecuencias que nos afectan todavía en el siglo XXI.

No debemos exagerar, por supuesto, la naturaleza revolucionaria de cambios que se realizaron a lo largo de un período de cientos, quizá miles, de años. Dichos cambios se dieron de manera tan gradual que quienes los experimentaron probablemente no fueron conscientes de ellos o, en todo caso, muy vagamente. Además, al carecer de historia escrita, no podían hacerse idea de la importancia de la transición. Durante muchas generaciones, la caza y la agricultura fueron actividades complementarias, con el pastoreo como posible etapa de transición. Conforme se fueron dominando las técnicas de la agricultura y ésta se volvió más eficaz y productiva, disminuyó la importancia económica de la caza, pero nunca llegó a perder su importancia simbólica: la transición de cazador a guerrero y soberano se produjo de forma natural. Por lo que respecta a la motivación, los cambios se debieron simplemente a la necesidad de adaptarse a un medio hostil. Tanto las relaciones sociales como los métodos de producción estaban regidos por la costumbre y la tradición, y la idea del invento premeditado en cualquiera de los dos campos difícilmente pudo tener cabida en la mente del hombre del Neolítico.

Los utensilios que empleaban los primeros agricultores eran extremadamente sencillos. El más antiguo era una primitiva hoz o cuchillo de segar —hecha de lascas de pedernal o dientes engastados en un mango de madera o hueso— al principio empleada para recoger las semillas de plantas silvestres y, finalmente, para cosechar los cereales que ellos mismos cultivaban. Las primeras herramientas agrícolas fueron simples palos de cavar y azadas sencillas que construían uniendo un mango de madera a una cuchilla de piedra. Este tipo de agricultura, que después se extendió a muchas partes del mundo y aún pervive en áreas remotas, se denomina con frecuencia «cultura de azada». Los arados tirados por bueyes o burros pertenecen a un estadio posterior de desarrollo, e hicieron su aparición en los valles de los grandes ríos en el tercer o cuarto milenio a.C.

Gradualmente fueron incorporándose a este equipo básico nuevos utensilios, nuevas técnicas, nuevas cosechas y nuevos animales. El ganado vacuno, si no estaba domesticado antes del 6000 a.C., pasó a estarlo poco después. En Anatolia se cultivaban lentejas y guisantes, además de algunos tubérculos, con anterioridad a esa fecha. Probablemente los cereales se tomaran al principio en papilla o en forma de gachas, pero en algunos de los asentamientos más antiguos los arqueólogos han descubierto morteros primitivos y molinillos de mano para convertir el grano en harina, lo que prueba que el arte de la cocción del pan es casi contemporáneo de la invención de la agricultura. En el sexto milenio a.C. ya se fermentaban cereales para fabricar una especie de aguamiel o cerveza. En torno a la misma época se inventó la cerámica, más frágil que las vasijas de piedra pero de fabricación menos laboriosa; además aportaba nuevas posibilidades estéticas y podía emplearse con fines ornamentales y ceremoniales. Aunque no se han conservado restos arqueológicos que lo confirmen, parece probable que la alfarería haya sido posterior a los trabajos de mimbre. Sí es más seguro que precedió a la fabricación textil (técnicas de hilar y tejer), y existen pruebas de que a principios del quinto milenio a.C. se fabricaban tejidos de lino, lo que sugiere que se cultivaba ya la planta de la cual se obtiene. No hay ninguna evidencia de que se fabricaran tejidos de lana antes de la mitad de tercer milenio, pero, considerando lo pronto que se domesticaron cabras y ovejas, y que la técnica del hilado de la lana es más sencilla que la del lino, parece probable que la lana fuese el primer sustituto de las pieles que arroparon a los hombres del Paleolítico.

La vida sedentaria de los poblados agrícolas permitió una división del trabajo mejor que la que determinaban el sexo y la edad. Como señaló Adam Smith hace más de dos siglos, la división del trabajo implica especialización, y la especialización lleva a una mayor eficacia y al progreso tecnológico. Cuándo y cómo exactamente tuvieron lugar ciertas innovaciones específicas son preguntas que sólo pueden ser contestadas de manera especulativa, pues raramente quedan pruebas explícitas. Parece lógico, sin embargo, que los avances en un campo propiciasen los avances en otros (efectos secundarios o *spin offs* en la moderna jerga investigadora). Por ejemplo, las tribus migratorias que se asentaran en un lugar sustituirían los refugios temporales, como las tiendas hechas con pieles o con ramas, por habitáculos más cómodos y permanentes: refugios subterráneos o en zanjas primero, casas a base de tierra después, y finalmente construcciones hechas con ladrillos de barro secado al sol (la vivienda típica de los campesinos de las aldeas del Cercano y Medio Oriente). La práctica de hacer ladrillos para la construcción pudo llevarles a utilizar la arcilla como material de vasijas y, de ahí, pasar a la alfarería. El perfeccionamiento del arte de la alfarería habría traído la invención de la rueda de alfarero, que casi con toda seguridad precede al uso de la rueda de transporte.

La metalurgia pudo originarse de forma análoga. Aunque se han encontrado objetos de oro y cobre que datan del sexto milenio a.C., la producción regular de cobre no comenzó hasta el quinto o quizás el cuarto milenio, y la de bronce (aleación de cobre y estaño) es aún posterior. En las montañas de Anatolia, al sur del Cáucaso y al norte de Irán existen yacimientos de cobre. El cobre quizá lo fundieran accidentalmente los ceramistas que utilizaban óxido de este mineral para pintar los recipientes que después se cocían en hornos a altas temperaturas. Fuera cual fuese el modo de descubrirlo, la práctica de la fundición de cobre estaba ya muy extendida en el Cercano y Medio Oriente a mediados del cuarto milenio, y las armas, utensilios y adornos de cobre y bronce se sumaron (sin llegar a reemplazar del todo) a los de piedra, arcilla y otros materiales.

La división del trabajo y la evolución de las nuevas artes, como la metalurgia y la alfarería, requerían alguna forma de intercambio o comercio. La naturaleza de tal intercambio variaba según la distancia a la que tenían que transportarse las mercancías. La costumbre establecía los términos del intercambio entre comunidades próximas, pero para bienes muy concretos localizados en áreas situadas a gran distancia, como metales o pedernales, era necesaria alguna forma de intercambio organizado. Ignoramos en qué terminos se realizaba el comercio de semejantes artículos exóticos, pero sin duda el trueque se venía practicando desde la última parte del Paleolítico y principios del Neolítico. La extracción de sílex y la fabricación de hachas y otras armas de piedra eran ya técnicas especializadas en el octavo milenio, como prueba la amplia distribución de utensilios que pueden identificarse como provenientes de minas o zonas mineras concretas. Por desgracia, no sabemos quiénes fueron los agentes de dicho comercio. Quizá los cazadores migratorios llevasen los utensilios de piedra y las tribus nómadas dedicadas al pastoreo los de metal, pero es pura especulación. Tras el surgimiento de las ciudades-estado y los imperios, se organizaron expediciones comerciales y de saqueo.

Una de las principales consecuencias de la invención de la agricultura fue el aumento de la capacidad de determinadas áreas para sustentar a sus poblaciones. Por tanto, allí donde se difundió la agricultura neolítica la población aumentó. La agricultura llegó al valle del Nilo antes del año 4000 a.C. y al valle del Indo en el milenio siguiente. Aproximadamente

en el año 2500 a.C. había penetrado ya en el valle del Danubio, el Mediterráneo occidental, el sur de Rusia y, posiblemente, China. A veces, al difundirse se introducía alguna modificación, por la diferencia de climas y recursos. En el norte de China, por ejemplo, las semillas de mijo y soja se convirtieron en el alimento básico. En el Sudeste Asiático la base de su agricultura fue en primer lugar el taro, y más tarde (a partir del 1500 a.C.), el arroz. En esta última zona, el animal doméstico más importante fue el búfalo de agua. En las áridas estepas del sur de Rusia y el Asia Central, sin embargo, las culturas de azada neolíticas no arraigaron, y sus habitantes se dedicaron al pastoreo; fue seguramente allí donde en el tercer milenio se domesticó al caballo.

La unidad básica de organización económica y social de las primeras comunidades agrícolas era la aldea de labradores, compuesta por un número de familias que oscilaba entre diez y cincuenta, y una población total de entre cincuenta y trescientas personas. Puede considerarse a estas aldeas las lógicas, y en algún caso directas, sucesoras de las bandas de la última parte del Paleolítico, pero en general eran sustancialmente más numerosas por su mejor adaptación al ambiente. Las condiciones de vida mejoraron ligeramente respecto a las de las comunidades cazadoras y recolectoras. La provisión de alimentos era algo más regular y segura, y las viviendas sin duda eran más cómodas; pero, como la población tendía a aumentar al mismo tiempo que los medios con que mantenerla, los campesinos seguían viviendo en el límite de la subsistencia. Cualquier desastre natural, como una sequía, una riada o una plaga de insectos, podía hacer estragos en toda una aldea o un grupo de aldeas; y su asentamiento, junto con una densidad de población mayor que la de las tribus cazadoras, las hacía más propensas a epidemias. Es probable que la vida media no sobrepasara los veinticinco años.

Antiguamente se creía que, hasta la aparición de las ciudades-estado, a mediados del cuarto milenio a.C., las aldeas agrícolas del Neolítico eran bastante uniformes e indiferenciadas. Pero recientes descubrimientos arqueológicos han puesto de manifiesto la existencia de comunidades de estructura fundamentalmente distinta a la de las aldeas agrícolas y a las que se puede denominar con toda propiedad ciudades (figura 2.3). Una ciudad descubierta en Catal Hüyük, en Anatolia, de mediados del séptimo milenio, tenía casas con estructura y dimensiones uniformes, muy próximas unas a otras y hechas con arcilla y ladrillos también de dimensiones uniformes, lo que implica una división del trabajo bien organizada. La obsidiana, materia prima de la mayor parte de sus herramientas, se importaba de sedimentos volcánicos situados a más de cien kilómetros de distancia. Jericó, quizás el lugar de la Tierra que desde hace más tiempo ha sido continuamente habitado por seres humanos, con huellas de haber servido de asentamiento neolítico ya en el año 8000 a.C., contaba con una gran muralla de piedra antes del año 7000 a.C., un logro que, sin duda, excedía las capacidades de una simple aldea agrícola. Quedan restos de otras ciudades junto al Egeo y en algún otro lugar del Cercano Oriente, y, sin duda, antes de la aparición de las civilizaciones de los valles de los grandes ríos de Egipto y Mesopotamia debió haber otros asentamientos urbanos que aún no se han descubierto. Tampoco se sabe la función exacta de estas protociudades ni la base de su existencia. Lo más probable es que sirviesen de primitivos centros industriales y comerciales de las comunidades agrícolas de su entorno. De ser así, su existencia demostraría una organización de la economía —sin autoridad central organizadora— mucho más compleja de lo que en otro tiempo se creía posible para aquella época.

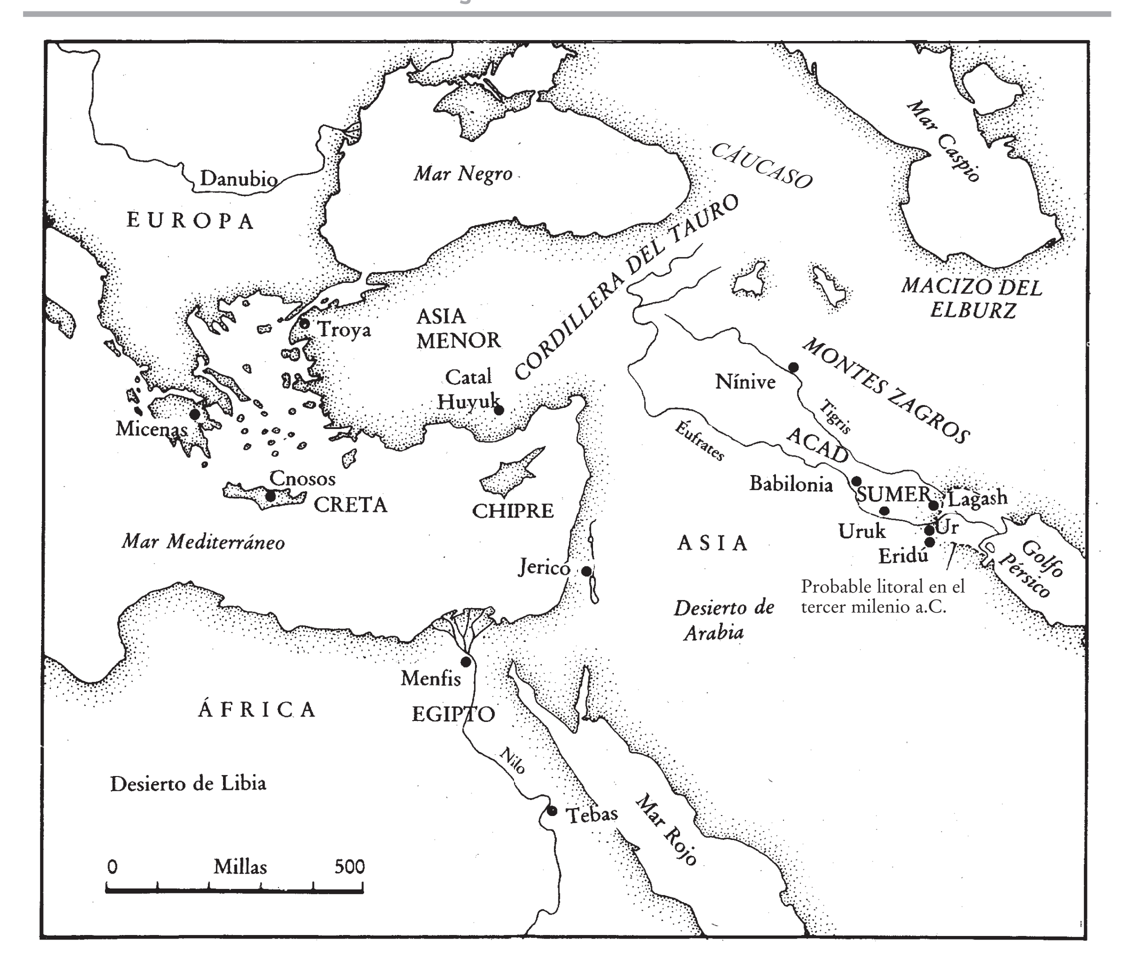


Figura 2.3 Primeras ciudades y civilizaciones.

Pero antes del año 4500 a.C., la Baja Mesopotamia, la región entre los ríos Tigris y Éufrates situada justo al norte del golfo Pérsico, poseía una densidad de población mucho menor que la de otras regiones habitadas del Cercano y Medio Oriente. Su suelo pantanoso, sujeto a las inundaciones anuales de sus ríos, no era apropiado para la primitiva cultura de azada del Neolítico. Prácticamente desprovista de árboles, carecía además de piedra para la construcción y de recursos minerales. Sin embargo, mil años después, en esta tierra tan poco prometedora se asentó la primera gran civilización conocida por la historia, la de Sumer, con enormes concentraciones humanas, ciudades bulliciosas, arquitectura monumental y ricas tradiciones religiosas, literarias y artísticas que durante miles de años ejercieron su influencia sobre otras civilizaciones. Se desconoce la sucesión exacta de los acontecimientos que condujeron a su culminación, pero está claro que la base económica de esta primera civilización estaba en una agricultura altamente productiva.

La fertilidad natural de sus negras tierras de aluvión se renovaba anualmente por el limo que depositaban las inundaciones primaverales de los ríos Tigris y Éufrates. Sin embargo,

aprovecharla requería un elaborado sistema de drenaje y riego para el que a su vez se necesitaban muchos trabajadores disciplinados, además de una experta supervisión y un diestro control. Éstos fueron ejercidos por una clase formada por sacerdotes y guerreros que gobernaban sobre una gran población de siervos, formada por agricultores y artesanos. A través de los tributos, los impuestos y la esclavitud, los gobernantes obtuvieron la riqueza que se destinó a la construcción de templos y edificios públicos y a la creación de obras de arte, y que les proporcionó (al menos a algunos) el tiempo libre necesario para perfeccionar los otros refinamientos de la civilización.

La aparición de la civilización trajo consigo una mayor complejidad en la división del trabajo y en el sistema de organización económica. Los artesanos se especializaron en la fabricación de telas y cerámica, trabajo del metal y otras artes. Nacieron, entre otras, las profesiones de arquitecto, ingeniero y médico. Se sistematizaron pesos y medidas, se inventaron las matemáticas y surgieron formas primitivas de ciencia. Como la región de Sumer prácticamente no tenía más recurso natural que su rico suelo, tenía que comerciar con pueblos menos adelantados, lo que contribuyó a la difusión de la civilización sumeria. La escasez de piedra, tanto para la construcción como para utensilios, probablemente aceleró la adopción del cobre y el bronce. El cobre, al menos, se conocía ya antes de la aparición de la civilización sumeria, pero la falta de demanda entre las aldeas agrícolas del Neolítico no propició que se extendiese su utilización. Por otra parte, en las ciudades sumerias la piedra importada tenía que competir con el cobre importado, y éste resultó ser más económico y eficaz para una serie de usos. Se importaba de Omán, por vía marítima, a través del golfo Pérsico, o se traía por los ríos desde las montañas del Cáucaso y Anatolia. En lo sucesivo, la metalurgia se consideraría uno de los distintivos de la civilización.

La mayor contribución de Sumer a las civilizaciones posteriores, la invención de la escritura, tuvo su origen, como otros, en una necesidad económica. Las primeras ciudades, como Eridú, Ur, Uruk y Lagash, eran ciudades-templo, es decir, organizaciones económico-religiosas centradas en el templo de la deidad local, representada por una jerarquía eclesiástica. Los miembros de esta jerarquía se ocupaban de dirigir los trabajos de riego, drenaje y agricultura en general, y supervisaban la recaudación de la producción como impuesto o tributo. La necesidad de llevar un registro de las fuentes y utilizaciones de este tributo indujo al uso de sencillos pictogramas grabados en tablillas de arcilla antes del 3000 a.C. Hacia el año 2800 a.C. los pictogramas ya se habían estilizado, convirtiéndose en el sistema cuneiforme de escritura, rasgo distintivo de la civilización mesopotámica. Es uno de los pocos ejemplos históricos de una innovación importante derivada de una organización burocrática.

Aunque originariamente la escritura fue una respuesta a la necesidad de llevar registros administrativos, pronto se le descubrieron muchos otros usos religiosos, literarios y económicos. En una fase posterior de desarrollo, cuando la estricta organización de la economía centrada en el templo dio paso a una mayor libertad de empresa, las tablillas de arcilla registraron los pormenores de contratos, deudas y otras transacciones comerciales y financieras.

Desde su primitiva ubicación en el extremo del golfo Pérsico, la civilización mesopotámica se extendió hacia el norte, hasta Acad, cuyo centro principal era la ciudad de Babilonia, y, más tarde, por las cuencas altas de los valles del Tigris y Éufrates. Sus expediciones comerciales en busca de materias primas, en especial metales y quizás otros productos, sirvieron de estímulo a las incipientes civilizaciones de Egipto, del Mediterráneo oriental y

del área del Egeo, de Anatolia y del valle del Indo. La respuesta inicial de las comunidades distantes a las expediciones comerciales mesopotámicas probablemente fue organizarse de modo más efectivo para la defensa, pero con el tiempo algunas se convirtieron en socios habituales y mantuvieron rutas de comercio terrestres. De éstas, Egipto y el valle del Indo eran, al igual que Mesopotamia, civilizaciones fluviales que debían su existencia al uso y control de las inundaciones de los ríos en cuyas riberas se habían asentado. Del primitivo desarrollo de la civilización del valle del Indo se sabe poco, aunque parece que estuvo en contacto con Mesopotamia por tierra y mar.

Casi al final del cuarto milenio a.C., Egipto estaba aún en el Neolítico, pero sus contactos con Mesopotamia —sobre todo con el Alto Egipto, a través del golfo Pérsico, el océano Índico y la ruta del mar Rojo— fomentaron un rápido desarrollo en todos los aspectos. A mediados del tercer milenio, Egipto había alcanzado ya un estadio de madurez en su gobierno, arte, religión y economía, que permaneció prácticamente inalterado hasta el principio de la era cristiana, pese a las conquistas extranjeras y las revueltas interiores.

2. Las bases económicas del imperio

Una de las características más notables de la historia antigua, reflejo del interés de los cronistas de entonces y de los historiadores posteriores, es el auge y ocaso de los imperios. Desde la aparición del primer gran imperio mundial, el de Sargón de Acad (h. 2350-2300 a.C.), hasta la caída del Imperio Romano de Occidente (la fecha tradicional es el 476 d.C.), las crónicas históricas registran una desconcertante profusión de imperios y soberanos: Babilonia, Asiria, los hititas, los persas, Alejandro Magno y sus sucesores son sólo algunos. (El proceso continuó durante la Edad Media europea, con la explosiva descomposición de diversos imperios islámicos a partir del siglo VII, las tribulaciones del venerable Imperio bizantino y la destrucción final de éste por el Imperio turco otomano en el 1453 d.C.) Mucho menos se ha escrito sobre los fundamentos económicos de dichos imperios. ¿Cuál fue la base económica de sus proezas militares y su poder político? ¿En qué medida contribuyeron al proceso material de la civilización? ¿Cómo era la existencia diaria, el nivel de vida de los hombres y las mujeres corrientes? Aún no se han analizado en toda su extensión los documentos históricos que contestarían a esas preguntas, pero podemos aventurar alguna respuesta extrayendo juiciosas deducciones del estudio de datos indirectos (especialmente arqueológicos).

Parece que, antes de la aparición de las primeras grandes civilizaciones urbanas, la estructura social de las aldeas agrícolas del Neolítico era relativamente simple y uniforme. Las costumbres y la tradición, interpretadas por un consejo de ancianos, gobernaban las relaciones entre los miembros de la comunidad. A lo sumo, tendrían un vago concepto de la propiedad. Sin duda se reconocía la propiedad privada de utensilios, armas y adornos, pero probablemente la propiedad de tierras y ganado era colectiva. (Según la terminología económica, la tierra, al no ser un bien escaso, no reportaría retribución o renta.) Aunque en cada aldea algún individuo o individuos gozasen de una situación especial por su sabiduría, fuerza, valor u otras cualidades de liderazgo reconocidas por todos, no parece que hubiera clases privilegiadas u ociosas; la obligación universal de trabajar la dictaban tanto la tecnología como los recursos.

Las primeras ciudades-templo de Sumer, por el contrario, tenían una estructura social claramente jerárquica. Las masas de campesinos y trabajadores sin cualificar, que sumaban probablemente el 90% de la población, vivían como siervos, si no como esclavos, careciendo de derecho alguno, ni siquiera el de propiedad. La tierra pertenecía al templo (o a su deidad) y la administraban los representantes de ésta, es decir, los sacerdotes. En una fecha algo posterior —pero no más tarde de principios del tercer milenio—, una clase guerrera cuyo mando ostentaban reyes o jefes impuso su autoridad junto a la de los sacerdotes o por encima de la de éstos. Por desgracia, los detalles de esta transición desde una sociedad relativamente indiferenciada a una estratificada se desconocen. Según la teoría marxista, fue consecuencia de haber creado la institución de la propiedad privada a partir de la anterior propiedad comunal, lo que permitió que una parte de la sociedad viviese a expensas del trabajo de la otra: «la explotación del hombre por el hombre». Aunque es verdad que ni la clase guerrera ni la sacerdotal se ocupaban de las tareas productivas (excepto en la medida en que sus funciones de dirección y vigilancia eran necesarias), y en ese sentido explotaban a los trabajadores y a los campesinos, se pueden tener dudas justificadas acerca de que la institución de la propiedad privada estuviera íntimamente asociada al fenómeno. Las relaciones de propiedad variaban mucho de una a otra área, y a lo largo del tiempo dentro de una misma área, pero en ningún lugar de la Antigüedad la propiedad privada (en el sentido moderno) constituyó la base legal de la sociedad o el Estado. La regla general era alguna forma de propiedad colectiva o estatal. Con frecuencia había parcelas de tierra, o parte de su producción, destinadas al mantenimiento de determinados guerreros o funcionarios, y sin duda se reconocía el derecho a la propiedad privada de herramientas, armas y otras posesiones personales, pero la propiedad privada no era un derecho absoluto.

Es más probable que la diferenciación social y la organización política formal tuviesen una raíz tribal o étnica. Resulta significativo que el sumerio, la primera lengua escrita, no tenga relación con ninguna de las lenguas semíticas vecinas —de hecho, no tiene relación con ninguna lengua conocida. Posiblemente los que organizaron las primeras ciudades-estado en Sumer fueran conquistadores extranjeros que se impusieron a la población neolítica preexistente. En cualquier caso, está claro por acontecimientos posteriores que las riquezas de las ciudades-estado ribereñas eran una presa tentadora que llevó repetidamente a sus vecinos más primitivos de las montañas y desiertos cercanos a invadir y conquistar, o a saquear, las ciudades sumerias. En algunos casos, los invasores se limitaban a coger aquello que podían llevarse con facilidad y se marchaban; en otros, asesinaban o sometían a la clase gobernante, ocupando su lugar al frente de una población servil. Las numerosas referencias de la mitología antigua a conflictos entre los dioses reflejan probablemente la lucha por el poder entre las diversas tribus guerreras, cada una con su propia deidad. Dicha sucesión de clases dominantes importaba poco a la población campesina, excepto cuando eran víctimas accidentales de la violencia, o cuando un grupo de gobernantes resultaba más cruel o eficaz que otro en la recaudación de impuestos o tributos.

A medida que la expansión de las ciudades-estado las hizo aproximarse unas a otras, las disputas por las fronteras y por los derechos de riego se hicieron fuente adicional de conflicto y conquista. Los primeros testimonios escritos de la civilización sumeria clásica del tercer milenio contienen numerosas referencias a la serie de dinastías que gobernaron las diversas ciudades. Desde luego, las consideraciones de tipo económico no eran el único motivo de lucha. El ansia de poder, de dominio y de magnificencia pronto superó las meras

motivaciones económicas. Sargón el Grande no sólo puso todas las ciudades-estado de Sumer y Acad bajo una única administración central, sino que además conquistó Irán, el norte de Mesopotamia y Siria, quedando así bajo su dominio prácticamente todo el mundo civilizado de su época, a excepción de Egipto. Ambiciones similares movieron a otros conquistadores, grandes o pequeños, entre los que están Ciro de Persia, Alejandro de Macedonia, Julio César y sus sucesores, los emperadores romanos. Sin embargo, cualesquiera que fueran los móviles, la base económica de estos antiguos imperios residía en el botín, los tributos y los impuestos que los conquistadores obtenían de los conquistados y de las masas campesinas.

Dado el carácter depredador de los imperios de la Antigüedad, ¿contribuyeron de modo positivo al desarrollo económico? En términos de avance tecnológico, su aportación es bastante escasa. Casi todos los elementos tecnológicos de los que se sirvieron las civilizaciones antiguas —los cultivos, los animales domésticos, los tejidos, la cerámica, la metalurgia, la arquitectura monumental, la rueda, los barcos de vela, y así sucesivamente— habían sido inventados o descubiertos antes del alba de la historia escrita. El logro tecnológico más notable del segundo milenio (h. 1400-1200 a.C.), el descubrimiento del proceso para fundir el mineral de hierro, probablemente fuera alcanzado por una tribu bárbara o semibárbara de Anatolia o de las montañas del Cáucaso. De modo significativo, el hierro en la Antigüedad se empleaba sobre todo para fabricar armas, no utensilios. Otras innovaciones, como los carros y las naves de combate, estaban todavía más directamente relacionadas con la guerra y la conquista.

Aunque hubo pocos descubrimientos importantes, se hicieron muchas mejoras técnicas de carácter menor, sobre todo en la agricultura; pero éstas raramente pueden atribuirse a las acciones o la política de los gobiernos. Durante la época helenística y el Imperio romano se escribieron multitud de tratados sobre diversos aspectos de la agricultura y de ocupaciones relacionadas con ella (¡la famosa biblioteca de Alejandría contenía cincuenta manuscritos dedicados exclusivamente al arte de cocer pan!), cuyo objeto era informar a los terratenientes ricos y a sus capataces sobre cómo aumentar el rendimiento de las fincas. Las peculiaridades del clima, la topografía y el suelo de la cuenca mediterránea definieron métodos agrícolas más favorables, que fueron evolucionando de modo gradual e imperfecto a lo largo de muchos siglos de pruebas y errores. La riqueza de las grandes civilizaciones ribereñas se basaba en la agricultura de regadío, que requería un alto grado de organización y disciplina de la mano de obra. En otros lugares (por ejemplo, el norte de África y el sur de España), el regadío a veces complementaba otros métodos, pero su uso generalizado resultaba poco económico, cuando no imposible. En su lugar se desarrolló la técnica del «cultivo en seco», como se la conocía en el siglo XIX en América. Dados los suelos ligeros y poco profundos y los veranos largos y cálidos que caracterizan a la mayor parte de la zona, la tierra laborable debía ararse poco, pero con frecuencia, para mantener y sacar fruto de la humedad que recoge durante la estación invernal de lluvias. Para mantener la fertilidad del suelo, disponiendo de escaso estiércol y sin abonos artificiales, los campos sólo se cultivaban uno de cada dos años (rotación bianual con barbecho); además, para evitar en lo posible que creciesen las malas hierbas y lo dejasen sin sustancias nutritivas, el campo en barbecho debía ararse repetidamente durante cada una de las estaciones, unas tres o cuatro veces, y en condiciones óptimas, hasta nueve por temporada. Esta norma tuvo numerosas variantes, sobre todo en zonas de viñas, frutas y hortalizas. Pero en general se trataba de

agricultura que requería mucha mano de obra por unidad de tierra, lo que suponía una seria limitación al tamaño de la unidad que podía explotar un propietario independiente o un arrendatario individual, y consecuentemente dejaba muy poco excedente que poder gravar con impuestos. Por otra parte, allí donde el terreno era apropiado y la mano de obra abundante, tanto para el propietario como para el gobierno resultaban más rentables grandes fincas que emplearan cuadrillas de braceros formadas por esclavos o por siervos baratos (un proletariado agrícola). Desde los primeros tiempos y hasta el ocaso del Imperio romano, este último sistema ganó terreno a expensas del anterior, sobre todo en las regiones más fértiles.

A pesar de que la tecnología quedara casi estancada, los logros económicos de los imperios de la Antigüedad fueron considerables. Las expediciones que organizaron con fines comerciales o de conquista difundieron los elementos tecnológicos y aportaron nuevos recursos. La formulación explícita de las leyes civiles, aun cuando se dictaran en interés del soberano o de la clase dirigente, contribuyó a suavizar el funcionamiento de la economía y la sociedad. Pero quizá lo más importante de todo fue que al establecer la ley y el orden en áreas cada vez mayores, se facilitó el aumento del comercio y, con ello, la especialización regional y la división del trabajo. El más notable ejemplo de esto es, por supuesto, el Imperio romano.

3. El comercio y el desarrollo en el mundo mediterráneo

En el milenio que se extiende aproximadamente entre el año 800 a.C. y el 200 d.C. la civilización clásica del Mediterráneo alcanzó un nivel de desarrollo económico que no se superó, por lo menos en Europa, hasta el siglo XII o XIII. (La antigua China es una excepción.) Teniendo en cuenta la ausencia de progreso tecnológico en esa era, la explicación de tal logro debería buscarse en la amplia división del trabajo que una red comercial y de mercados altamente desarrollada hizo posible. El comercio, claro está, no era un fenómeno nuevo; ya hemos aludido al intercambio de armas y utensilios de piedra en el Neolítico, así como a las expediciones de los imperios y ciudades-estado de Mesopotamia. Éstas fueron patrocinadas por los estados, y no siempre era fácil distinguir las misiones comerciales de las de pillaje. Los soberanos de los estados vecinos practicaban asimismo el intercambio ritual de regalos, forma disimulada de trueque. Pero si consideramos el alto coste del transporte por tierra —los bienes eran llevados por animales de carga o porteadores humanos—, dicho comercio se limitaba a mercancías de un valor muy alto en relación con su tamaño, como eran el oro, la plata y las piedras preciosas, las telas lujosas, las especias y los perfumes, y objetos artísticos y religiosos. (La única aparente excepción a esta regla, el tráfico de cobre y bronce, realmente no lo era, pues los metales destinados sobre todo a servir de armas y adorno de las clases dirigentes tenían un precio relativo mucho más alto del que tienen hoy.) Las civilizaciones de Mesopotamia tuvieron contacto con Egipto y el valle del Indo a través del océano Índico ya desde los primeros tiempos, pero no parece que hubiese tráfico constante o a gran escala, tanto debido a la falta de mercancías complementarias adecuadas como a los peligros de la navegación en la región de los monzones.

La navegación en el Mediterráneo fue un asunto diferente. Ya al principio de la historia escrita (h. 3000 a.C.) un pueblo navegante se había establecido en el extremo oriental del

Mediterráneo, sirviendo de intermediario entre las civilizaciones en desarrollo de Mesopotamia y Egipto (figura 2.4). Los fenicios fueron el primer pueblo especializado en el comercio y la navegación; de acuerdo con sus propias tradiciones, llegaron al Mediterráneo procedentes o bien del golfo Pérsico o del mar Rojo, lo que plantea la posibilidad de que fuesen ellos (o sus antepasados) los antiguos intermediarios entre Sumer y el Alto Egipto a través del Índico. En cualquier caso, prácticamente monopolizaron durante mucho tiempo el comercio con Egipto, sirviendo en cierto modo de agentes de los faraones o de mercaderes contratados. Entre sus mercancías se contaban el cobre de Chipre y los legendarios cedros del Líbano. Los fenicios también desarrollaron una serie de industrias de transformación directamente relacionadas con su comercio, como fue su famoso tinte púrpura; de hecho, la palabra *Phoenicia* es de origen griego, y significa «tierra de la púrpura».

Los fenicios se organizaron políticamente en ciudades-estado autónomas, de las cuales las más famosas fueron Tiro y Sidón. Dependientes en gran medida de la tolerancia o buena voluntad de sus poderosos vecinos, su suerte sufrió diversos altibajos, pero durante casi tres milenios, hasta que sus ciudades fueron ocupadas por los ejércitos de Alejandro Magno, se contaron entre los principales pueblos de mercaderes de la Antigüedad. Su actividad comercial les llevó a desarrollar el alfabeto, un sustituto más eficaz que los jeroglíficos y la escritura cuneiforme, y que, junto a otras técnicas comerciales suyas, fue adoptado por griegos y romanos. Para fomentar el comercio, y también para aliviar la presión demográfica en su reducida tierra natal, establecieron colonias a lo largo de la costa del norte de África y en el Mediterráneo occidental, en Sicilia, Cerdeña, Baleares y la costa española. Una de las colonias fenicias, Cartago, fundaría con posterioridad su propio imperio y lucharía con Roma por la hegemonía del Mediterráneo occidental. Osados navegantes además de hábiles comerciantes, los fenicios se adentraron en el Atlántico buscando el estaño de Cornualles y posiblemente circunnavegaron el continente africano.

Los otros grandes comerciantes marítimos del Mediterráneo fueron los griegos. A diferencia de los fenicios, éstos eran originalmente agricultores, pero la abrupta constitución rocosa de su tierra adoptiva (provenían del norte) pronto les condujo al mar para poder complementar su pobre producción agrícola. Sus excelentes puertos naturales y las numerosas islas del contiguo mar Egeo también favorecieron esta orientación. Ya en el período micénico (del siglo XIV al XII a.C.) podían encontrarse mercaderes griegos en todo el Egeo y en el Mediterráneo oriental hasta Sicilia; la epopeya homérica de la guerra de Troya refleja con toda probabilidad algún episodio de rivalidad comercial entre los griegos y la ciudad de Troya, que dominaba la entrada al mar Negro, del mismo modo que la leyenda de Jasón y el Vellocino de Oro es probablemente el eco de una primera incursión de exploración por el mar Negro en búsqueda de lana. Después de una «edad oscura» ocasionada por una nueva ola de invasiones desde el norte, a principios del siglo VIII a.C. se restablecieron el comercio y la civilización griega. Para entonces el Egeo era ya un lago griego, con asentamientos en la costa de Asia Menor además de en las islas. La presión demográfica sobre recursos limitados fue la responsable, al menos parcialmente, de tales asentamientos, pero ni siquiera esas medidas aliviaron el problema. A mediados del siglo VIII, los griegos se aventuraron a emprender la fundación masiva de colonias en el mar Negro y a lo largo de todo el Mediterráneo, llegando hasta lo que hoy es Marsella. La concentración de ciudades griegas al sur de Italia y en Sicilia fue tan grande que el área pasó a conocerse como la Magna Grecia.

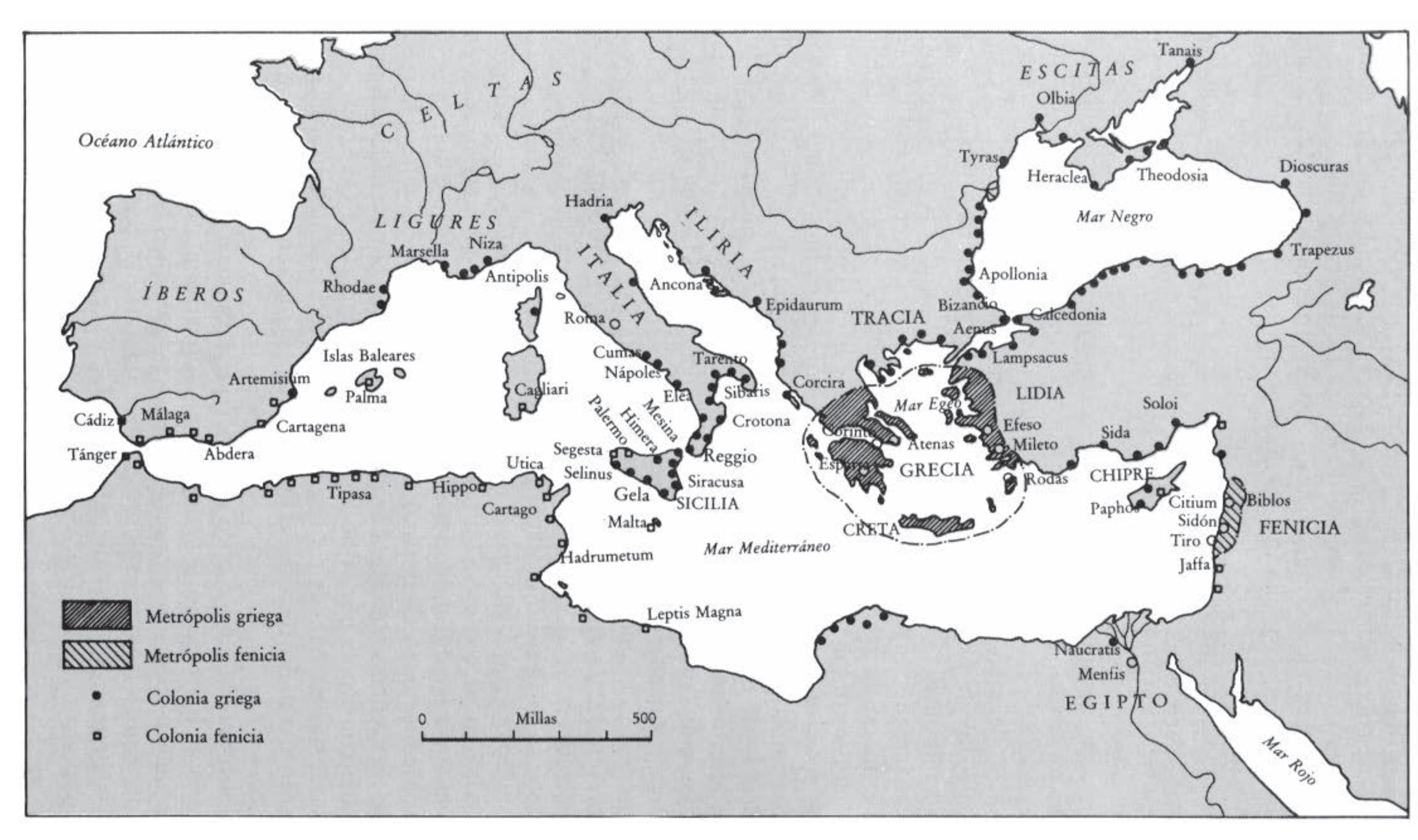


Figura 2.4 Las colonizaciones griega y fenicia.

El movimiento colonizador desempeñó una función económica, además de servir para aliviar la presión demográfica (y, de paso, desterrar a los disidentes políticos). Muchas de las nuevas ciudades se situaron en regiones fértiles, pudiendo así abastecer de cereales y otros productos agrícolas a la ciudad madre. También servían de mercados o centros comerciales de los artículos manufacturados de aquélla, abriendo así, mediante el sistema de mercado, la puerta de la civilización a las poblaciones indígenas de las cercanías, en su mayoría agricultores neolíticos. Las ciudades fundadoras renunciaron por lo general a mantener un control político sobre sus colonias, pero los lazos de sangre y las relaciones comerciales las mantenían estrechamente unidas. Tales circunstancias hicieron que las ciudades de la Grecia continental (y las de Asia Menor) se especializasen comercial e industrialmente. Los cereales dieron paso a las uvas y las aceitunas, que se adaptaban mejor al suelo y el clima griegos, y cuyos productos finales —el vino y el aceite— tenían un valor por unidad de peso muy superior. Los artesanos griegos, en especial los alfareros y los trabajadores del metal, trabajaban con tal habilidad que sus artículos eran muy solicitados en toda el área de la civilización clásica. Los mercaderes y marinos griegos también se convirtieron en transportistas de otros pueblos no navegantes, como los egipcios. Algunas ciudades, como Atenas, concentraban diversas funciones comerciales y financieras, en forma muy similar a Amberes, Amsterdam, Londres y Nueva York en épocas posteriores. La banca, los seguros, las sociedades de capital y otra serie de instituciones económicas que asociamos a épocas posteriores existían ya en embrión en la Grecia clásica, hundiéndose sus raíces de hecho en la antigua Babilonia.

Estos progresos comerciales y financieros fueron facilitados por una innovación menor en cuanto a su significación técnica, pero de trascendental importancia económica: el dinero en moneda. Dinero y moneda, por supuesto, no son cosas idénticas. Antes de la invención de la moneda metálica otros bienes habían servido de patrón del valor, que es la función fundamental del dinero, y de medio de intercambio. Cuando tenía lugar un auténtico intercambio, no era necesario que el patrón de valor estuviese presente físicamente ni que formara parte del propio intercambio, siempre que las mercancías en cuestión pudieran valorarse en relación con tal patrón. Sobre esta base, el trueque, y hasta las transacciones a crédito, precedieron en mucho al uso del dinero en moneda. No obstante, la moneda simplificó en gran medida las transacciones comerciales y permitió que el sistema de mercado se extendiese a individuos y grupos que de otro modo habrían permanecido aislados en una economía de subsistencia cerrada.

Como ocurre con la mayoría de los inventos de la Antigüedad, la historia desconoce quién fue el inventor de la moneda. Las monedas más antiguas que poseemos, del siglo VII a.C., proceden de Asia Menor. Leyendas moralistas atribuyen el invento conjuntamente a Midas, el rey de Frigia que convertía en oro lo que tocaba, y a Creso, el rey de Lidia que poseía riquezas fabulosas y que murió al obligarle Ciro el Grande a tragar oro derretido; pero lo más probable es que las primeras monedas fuesen acuñadas por algún mercader o banquero emprendedor de una de las ciudades griegas de la costa, como una forma de publicidad. En cualquier caso, pronto los gobiernos se dieron cuenta de que con la moneda había posibilidad de obtener beneficio y prestigio, y se arrogaron el derecho de acuñar moneda como un monopolio estatal. La efigie de un soberano o el símbolo de una ciudad (el búho de Atenas, por ejemplo) grabados en una moneda certificaban no sólo la pureza del metal con que estaba hecha, sino también la gloria de su emisor.

Aparentemente, las primeras monedas se hicieron de electro, una aleación natural de oro y plata que podía encontrarse en los valles de aluvión de Anatolia, mas, debido a la variación en las proporciones de los dos metales, en aquél se prefirieron en estado puro (figura 2.5). Aunque se fabricaban tanto monedas de oro como de plata, esta última era más abundante y más práctica para el comercio. El papel destacado de Atenas en el comercio y la cultura del siglo V contribuyó también al predominio de la plata, al menos entre los grie-



Figura 2.5 Monedas griegas.
La moneda de la izquierda, con simples marcas de cuño en el anverso (A) y estrías en el reverso (B), es de electro y data aproximadamente del 600 a.C. La de la derecha, de plata, con la cara de Atenea en el anverso y el búho de Atenas en su reverso (D), data del año 480 a.C. aproximadamente; esto muestra lo mucho que avanzó la técnica de acuñación en poco más de un siglo. (La ampliación fotográfica no da la escala real; la de Atenea es mucho más grande que la otra.) *(Hirmer Fotoarchiv München.)*

gos; de hecho, ambos fenómenos estaban íntimamente relacionados. Las minas de plata de Laurion, en la península Ática, que eran propiedad del estado de Atenas, proporcionaban los recursos para la construcción de trirremes. Este nuevo barco de guerra fue decisivo para los griegos en su lucha contra la invasión persa y posteriormente les permitió ejercer tal dominio en la Liga delio-ática, que el Egeo y los territorios circundantes se convirtieron de hecho en imperio ateniense. Fue también la plata de Laurion la que ayudó a Atenas a financiar una balanza comercial permanentemente desfavorable (los barcos y los servicios financieros eran también importantes fuentes de ingresos), y, por tanto, indirectamente, contribuyó a la construcción de los grandes monumentos y edificios públicos por los que Atenas se hizo famosa. En realidad, la Edad de Oro ateniense fue posible gracias a la plata de Laurion.

Las ciudades griegas se agotaron en guerras intestinas que resultaron enormemente destructivas, pero las conquistas de Alejandro Magno difundieron la cultura griega (o helenística) por todo el Cercano y Medio Oriente. A pesar de que el imperio de Alejandro se desintegró tras su muerte, la unidad cultural y económica se mantuvo. La lengua griega se hablaba desde la Magna Grecia hasta el río Indo. Los griegos ocupaban los cargos civiles de los distintos estados que sucedieron al imperio, y en todas las ciudades importantes los mercaderes griegos establecían sus zonas reservadas. Alejandría —probablemente la mayor ciudad del mundo antes de Roma, con una población que rondaba el medio millón de habitantes— era, para los efectos, una ciudad griega, y el mayor emporio de su época. Por sus mercados pasaban no sólo las exportaciones egipcias tradicionales (trigo, papiros, tejidos de lino, cristal), sino también cientos de artículos y productos exóticos de todas partes del mundo, entre ellos elefantes, marfil y plumas de avestruz de África, alfombras de Arabia y Persia, ámbar del Báltico, algodón de la India y seda de la China. La mera enumeración de estos géneros da testimonio de la escala y la amplitud de la organización comercial.

4. Logros y límites económicos de la civilización antigua

El apogeo de la civilización clásica, al menos en lo que se refiere a su aspecto económico, tuvo lugar durante los dos primeros siglos de la era cristiana, bajo el dominio romano (figura 2.6). Roma había absorbido ya la cultura helenística antes de dominar el Mediterráneo, y con éste heredó —o hizo suyos— asimismo los logros y las instituciones económicas helenísticas. El Imperio griego fue esencialmente marítimo, basado en la tradición que los fenicios establecieron antes de ellos. Pudo persistir en el tiempo manteniendo acceso a diversos puertos estratégicos a lo largo de las costas del mar Mediterráneo, que corrían paralelos a la masa de tierra eurasiática en su orientación este-oeste. Mientras las rutas marítimas estuviesen abiertas, las ciudades griegas podían asegurarse el abastecimiento de alimentos y provisiones aunque la producción de sus tierras del interior fuese deficitaria. Los barcos de guerra podían tenerse en reserva hasta que fuesen necesarios, con la seguridad de contar con suficientes soldados en tiempo de guerra a través del reclutamiento de marineros y remeros disponibles en la flota mercante. A diferencia de los imperios marítimos, los imperios terrestres como Persia tenían que mantener un ejército permanente para la defensa de sus fronteras. Como éstas se expandían, sus exigencias militares se multiplicaban, haciéndoles cada vez más vulnerables a los vaivenes económicos. Los romanos, haciendo que



Figura 2.6 El apogeo del Imperio romano hacia el año 117 d.C.

las rutas interiores de abastecimiento de su imperio fundamentalmente fuesen las marítimas mediterráneas, lograron combinar las mejores características de los imperios marítimos y terrestres que les habían precedido.

En su origen, los romanos eran un pueblo agricultor; la mayoría cultivaba pequeñas haciendas y respetaba profundamente el derecho de propiedad. A medida que se extendieron sus dominios, su interés por los asuntos militares y administrativos fue en aumento, pero su tradicional apego a la tierra no desapareció. En su escala de valores, el comercio no gozaba de gran consideración: se dejaba en manos de clases sociales inferiores, de extranjeros o incluso de esclavos. Sin embargo, el derecho romano, inicialmente adaptado a una sociedad agraria, pero modificado gradualmente con la incorporación de elementos griegos, permitía una considerable libertad de empresa y no penalizaba las actividades comerciales. Cuidaba especialmente del estricto cumplimiento de los contratos, de hacer valer el derecho de propiedad y de llegar a un acuerdo rápido (y, por lo general, justo) en los litigios. El derecho romano, difundido tras el paso de sus legiones conquistadoras, proporcionaba un marco legal coherente y uniforme para la actividad comercial en todo el imperio. (Ciertas regiones, sobre todo Egipto, estaban sujetas a un régimen especial que les permitía conservar sus tradiciones.)

El carácter urbano del Imperio romano fue posible, y a la vez se vio estimulado, por su altamente desarrollada red comercial y la magnífica división del trabajo que la sustentaba. Sólo la ciudad de Roma llegó a tener, en su momento de máximo apogeo, una población que acaso superaba el millón de habitantes. Como una población tan concentrada no podía mantenerse únicamente de los recursos locales, se organizaron grandes flotas para traer el trigo de Sicilia, el norte de África y Egipto. (Estos cargamentos dieron lugar a una de las más importantes excepciones a la regla de libre comercio: se distribuía trigo gratis hasta a 200.000 familias del proletariado romano. Para asegurar la entrega del cereal, cuya carencia podía provocar disturbios, el gobierno concedió privilegios especiales a los agentes encargados de distribución, y en ocasiones se ocupaba él mismo de hacerlo.) Aunque ninguna otra ciudad podía compararse ni en tamaño ni en magnificencia con Roma cuando ésta se encontraba en su cenit, la población de muchas oscilaba entre 5.000 y 100.000 personas, y algunas pocas, como Alejandría, albergaban a muchas más. Es probable que no volviera a haber en el mundo un área tan considerable con una densidad de población tan alta hasta el siglo XIX.

La mayor contribución de Roma al desarrollo económico fue la *pax romana,* el largo período de paz y orden en la cuenca mediterránea que permitió que el comercio se desarrollase en las condiciones más favorables. Si bien es cierto que las legiones romanas estaban casi constantemente ocupadas en conquistar algún nuevo territorio, reprimir a algún vecino arribista o aplastar una rebelión de nativos, antes del siglo III tales alteraciones tenían lugar normalmente en la periferia del imperio y raramente afectaban a las rutas comerciales más activas. La piratería y el bandidaje, que habían supuesto serias amenazas para el comercio incluso en la época helenística, habían sido eliminados casi por completo. Las famosas calzadas romanas fueron proyectadas para cumplir una función estratégica, más que comercial; raramente se utilizaban vehículos con ruedas que no fuesen los carros de guerra, y nunca para transporte a larga distancia. Pero facilitaron las comunicaciones y el transporte de mercancía ligera. La arteria fundamental del transporte, sin embargo, fue el Mediterráneo, que se convirtió en la gran vía del tráfico comercial, con una prosperidad que nunca antes había llegado a alcanzar y rara vez volvería a tener.

Una de las principales consecuencias de la *pax romana* fue el crecimiento demográfico. Según diversas estimaciones, la población del imperio en su momento cumbre oscilaba entre 60 y 100 millones, aunque los cálculos más recientes se inclinan por esta última cifra. Desgraciadamente, las estimaciones de la población de esa misma área en períodos anteriores, como en la época de Alejandro Magno o durante la colonización griega en el siglo VIII a.C., no son dignas de crédito. Parece probable que el número de habitantes del imperio a la muerte de Marco Aurelio (180 d.C.) fuese al menos el doble que a la muerte de Julio César (44 a.C.). El crecimiento fue más acusado en el Mediterráneo occidental, Italia incluida, porque el Oriente estaba ya muy poblado. (Egipto, por ejemplo, contaba con unos 5 millones de habitantes ya en el año 2500 a.C.; en el siglo I d.C. tenía unos 7,5.) En los tiempos de los fenicios y la colonización griega, mucha tierra cultivable de Occidente se hallaba absolutamente deshabitada; incluso durante el período de la expansión de Roma por Italia, muchas zonas de la península estaban escasamente pobladas. La Galia, que sería luego una de las mayores provincias romanas, con más de 10 millones de habitantes, contaba probablemente con menos de la mitad de esa cifra en la época de la conquista. También en el norte de África y España hubo prosperidad y crecimiento demográfico durante la primera mitad de la época imperial.

Hasta qué punto el nivel de vida medio mejoró a la vez que la población aumentaba es algo mucho más difícil de contestar. Es indudable que hubo una cierta mejora, lo cual simultáneamente permitió y favoreció el crecimiento demográfico. Un distinguido economista, Colin Clark, ha calculado que el salario real de un típico artesano libre de Roma en el siglo I d.C. era equivalente al de un obrero de una fábrica inglesa en 1850 y al de un trabajador italiano en 1929. Por extrapolación, esto implica que los artesanos de Roma estaban en una situación económica sustancialmente mejor que millones de personas, tanto de ámbito agrícola como urbano, de Asia, África y Sudamérica hoy. Esta clase de comparaciones, sin embargo, contienen problemas conceptuales de difícil solución y peligrosas trampas estadísticas. Admitamos que se puede (con suficientes datos estadísticos) comparar el poder adquisitivo de los salarios de poblaciones distintas en términos de pan o trigo, por ejemplo, o quizá la cantidad media de calorías consumidas. Pero, ¿cómo valorar la contribución relativa al bienestar físico o material de los circos romanos y de la radio y la televisión modernas; o de viajar a pie (¡incluso por calzadas romanas!) y viajar en metro, automóvil particular o avión; o de los diferentes tipos de vivienda, que varían en bienestar y comodidad según el clima y la construcción? Además, por muy precisas que sean, las estadísticas sobre el hombre de campo o ciudad «medio» o «típico» no nos dicen nada sobre la distribución relativa de renta.

Un problema especialmente molesto en lo que respecta a las comparaciones estadísticas es el hecho de que la esclavitud fuera habitual en la Antigüedad. El número absoluto y relativo de esclavos varió a lo largo del tiempo: hubo muchos en la fase de expansión del imperio, cuando abundaban los prisioneros y rehenes, pero su número disminuyó en períodos posteriores, cuando el imperio se hallaba a la defensiva. (La proporción se vio afectada, asimismo, por la tasa de esclavos que lograron la emancipación y por la tasa relativa de nacimientos entre los esclavos y la población libre; en general, la tasa de nacimientos habidos entre esclavos no es tan alta como entre hombres libres.) Sin duda hubo amos que trataron muy bien a sus esclavos, sobre todo si éstos eran griegos cultos o personas que pudieran servir de preceptores, escribas, agentes comerciales o estar en el servicio doméstico; pero

la mayoría de ellos fueron empleados en labores agrícolas y trabajos duros, recibiendo poco más que lo necesario para su subsistencia. El número relativo de esclavos influyó también en el precio del trabajo libre; los hombres libres raramente trabajaban en ocupaciones tan desagradables y peligrosas como la minería, pero puede que en otras áreas tuviesen que competir con el nivel de vida de subsistencia de los esclavos.

Otra posible medida del bienestar material es la media de vida. Una vez más, debemos ser cautelosos ante estadísticas incompletas y poco concluyentes, especialmente porque aportan escasos datos acerca del efecto relativo de las enfermedades y de otras causas de muerte entre las distintas clases sociales. Al parecer, en los mejores años del imperio la duración media de vida era de unos veinticinco años, ligeramente superior que en las sociedades anteriores, pero aún muy por debajo de las actuales, excepto las muy pobres.

Los «mejores años del imperio» constituyeron un período de transición. Ya antes de la muerte de Marco Aurelio (180 d.C.) una serie de problemas presagiaban la decadencia del imperio y de la economía sobre la que éste se asentaba. Entre ellos se encontraban las incursiones germánicas desde el norte, la escasez de mano de obra en ciertas zonas y la gradual inflación monetaria. Estos problemas se agravaron en el siglo III, especialmente el de la inflación, como resultado de una continua desvalorización de la moneda por parte de un erario cuyos gastos siempre excedían a sus ingresos. La inflación, no obstante, era síntoma de problemas económicos más fundamentales causados por el aumento en la extensión del imperio y los crecientes costes que implicaba la defensa de las fronteras del norte y del este. El emperador Diocleciano decretó controles de precios y salarios en su Edicto del año 301 d.C., y reorganizó los sistemas burocrático y fiscal. Sus reformas, y las de su sucesor, Constantino, apuntalaron la estructura imperial durante algún tiempo, pero no acabaron con los problemas fundamentales; de hecho, los exacerbaron.

Desde el punto de vista económico, los dos pilares del Imperio romano eran la agricultura y el comercio. Los excedentes agrícolas (la producción que supera la necesaria para el mantenimiento del campesino y su familia), aunque pequeños por lo que se refiere al campesino individual, resultaban de gran importancia al recaudarse y acumularse a través de impuestos. Proporcionaban los recursos necesarios para mantener a la población urbana, el ejército y la burocracia imperial. Sin embargo, la ordenación efectiva de estos excedentes dependía de que la circulación comercial por el imperio fuese fluida y sin trabas. Las invasiones y el saqueo de los bárbaros obstaculizaban ese comercio, pero seguramente la ineficacia y corrupción del propio gobierno imperial causaban más problemas. El Mediterráneo volvió a verse infestado de piratas, y bandas de ladrones controlaban los pasos de montaña. En ocasiones, el mismo ejército atacaba al pacífico comercio.

Los impuestos empezaron a ser cada vez más fuertes, pero su carga era inversamente proporcional a los beneficios que otorgaba el gobierno. Muchas grandes fincas, propiedad de nobles, estaban exentas de impuestos, recayendo el peso de éstos cada vez más sobre los menos capaces de soportarlos. Durante la inflación del siglo III, cuando los ingresos fiscales se situaron por debajo de los gastos administrativos y militares, el gobierno recurrió a las recaudaciones en especie, que Diocleciano transformó en sistema corriente de contribución. Pese a que esta drástica medida logró sus propósitos a corto plazo, subvirtió la auténtica naturaleza del sistema económico del imperio. La producción destinada al mercado descendió. Los campesinos, incluso los pequeños propietarios, abandonaron sus tierras y se

pusieron bajo la protección de los grandes señores, cuyas fincas exentas de impuestos aumentaron en consecuencia. Además, a medida que decaía el comercio y menguaba la población de las ciudades por falta de provisiones, las grandes haciendas se volvían más autosuficientes, no sólo reservándose su producción de alimentos, sino también dotándose de forjas, telares, etc., y privando de este modo a las ciudades de su función. La actividad comercial había entrado en un círculo vicioso contractivo.

El intento de Diocleciano de fijar precios y salarios por decreto imperial fracasó casi por completo, pese al severo castigo estipulado para los infractores. En el año 332 el gobierno recurrió a una medida aún más drástica, al establecer la vinculación forzosa de los campesinos a la tierra que labraban, y al convertir en obligatoriamente hereditarios los oficios y ocupaciones: agricultores, artesanos, comerciantes, incluso funcionarios municipales. Al igual que la recaudación en especie, la medida tuvo un cierto éxito a corto plazo, pero para el sistema económico resultó aún más subversiva. La economía fue volviendo a un sistema primitivo de subsistencia a medida que la población descendía, las ciudades quedaban desiertas y las villas de las grandes haciendas iban pareciéndose cada vez más a fortalezas. A fines del siglo IV, el Imperio de Occidente era un armazón hueco que sucumbió paulatinamente bajo su propio peso.

Pese a su íntima relación, no fue lo mismo la caída del Imperio romano que el ocaso (o retroceso) de la economía clásica. Si la economía hubiera podido sufragar las exigencias de una burocracia y un ejército cada vez más parásitos, el imperio podría haber durado otros mil años, como ocurrió con el Imperio bizantino u oriental. Y, a la inversa, si el imperio, marco institucional en el que funcionaba la economía, hubiera seguido proporcionando una administración de justicia eficiente y una protección eficaz contra las amenazas externas e internas que gravitaban sobre las pacíficas actividades productivas, no hay una razón clara para que la economía no hubiera funcionado igual de bien en tiempos de los Severos o Diocleciano que en la época de los Antoninos. En realidad, no se cumplió ninguna de las dos condiciones.

Sin embargo, existe una razón aún más fundamental de las limitaciones y del fracaso final de la economía clásica que trasciende las causas inmediatas del ocaso de Roma: la falta de creatividad tecnológica. Esta esterilidad tecnológica contrasta enormemente con la brillantez cultural de algunos períodos de la civilización antigua. Durante su existencia se produjo un notable progreso en filosofía, matemáticas y algunas ramas de la ciencia; la literatura y el arte clásicos representan todavía hoy un modelo para las obras contemporáneas. Ya entonces se conocían algunas de las propiedades del vapor, pero únicamente se aplicaron en juguetes y mecanismos para engañar a los crédulos; la rueda hidráulica y el molino de viento se inventaron ya en el siglo I a.C., pero hasta la Edad Media europea no se generalizó su uso. La ingeniería romana puso de manifiesto su habilidad en calzadas, acueductos (figura 2.7) y cúpulas de edificios, pero no en máquinas que ahorrasen mano de obra. Es evidente que no fue falta de inteligencia lo que impidió a los hombres de la Antigüedad una mayor contribución al progreso tecnológico.

Parece que la explicación se encuentra en la estructura socioeconómica y en la naturaleza de las actitudes y estímulos que ésta generó. La mayor parte del trabajo productivo era realizado por esclavos o por siervos campesinos cuyo rango en poco se distinguía del de aquéllos. Aun cuando hubieran tenido oportunidad de mejorar la tecnología, habrían obtenido poco beneficio, por no decir ninguno, en términos de ingresos más altos o menos tra-



Figura 2.7 Acueducto de Segovia.
El acueducto romano de Segovia sigue en pie hoy en día, como testimonio de la genialidad de la ingeniería romana, genialidad que no fue utilizada en la creación de maquinaria que ahorrase mano de obra. (Arlene DeBevoise.)

bajo. Los miembros que componían las reducidas clases dirigentes se dedicaban a guerrear, gobernar, cultivar las bellas artes y las ciencias, y consumir de forma ostentosa. Carecían tanto de experiencia como de afición para hacer experimentos con los medios de producción, pues el trabajo era algo deshonroso, el estigma del sirviente. Arquímedes fue un científico genial que despreció sinceramente la aplicación de la ciencia; su única concesión a la practicidad fue el diseño de una catapulta mecánica para la defensa (fallida) de su Siracusa natal contra los romanos. Aristóteles, quien probablemente poseía el conocimiento más enciclopédico de todos los filósofos o científicos de la Antigüedad, estaba convencido de que la distinción entre amos y esclavos venía determinada biológicamente. Según él, que los esclavos trabajaran para que sus amos pudieran disponer de tiempo libre con el que desarrollar las artes de la civilización formaba parte del orden natural del universo. Y san Pablo escribió: «Amos y esclavos deben aceptar su situación actual, pues el reino de la Tierra no podría sobrevivir si unos hombres no fuesen libres y otros esclavos». En vista de tales actitudes, no resulta sorprendente que apenas se dedicase algún pensamiento a inventar métodos para aligerar la carga del trabajo o para mejorar la situación de los siervos. Una sociedad basada en la esclavitud puede producir grandes obras de arte y literatura, pero no un crecimiento económico sostenido.

3. El desarrollo económico en la Europa medieval

A una generación anterior a la nuestra la frase «crecimiento económico medieval» le habría parecido una contradicción en términos. Bajo la influencia de los autores del Renacimiento, que menospreciaron a sus inmediatos predecesores en su alabanza de las redescubiertas glorias de la civilización clásica, durante mucho tiempo la Edad Media ha sido considerada una época de estancamiento económico y cultural. En realidad, la Europa medieval experimentó un florecimiento de la creatividad tecnológica y un dinamismo económico que contrastan fuertemente con la rutina del mundo mediterráneo de la Antigüedad. Por otra parte, las instituciones creadas durante la Edad Media han servido de marco a la actividad económica hasta tiempos recientes; todavía hoy en las áreas rurales las supervivencias medievales son rasgos prominentes del paisaje, incluso en las economías socialistas de la Europa del Este.

1. La base agraria

Hasta el advenimiento del industrialismo en el siglo XIX, la agricultura constituía en todas partes el sector más importante de la actividad económica, tanto en lo referente al valor y el volumen del producto como en la proporción de mano de obra en ella ocupada. No obstante, la orientación agraria de la Europa medieval fue única en comparación con la de otras civilizaciones desarrolladas. Desde las ciudades-estado sumerias de la Antigüedad hasta el Imperio romano, las instituciones urbanas determinaron el carácter de la sociedad y la economía, pese a que la mayoría de la población se ocupaba en tareas agrícolas. En la Europa medieval, en cambio, aunque la población urbana aumentó en tamaño e importancia, especialmente en Italia y los Países Bajos, fueron las instituciones agrarias y rurales las que marcaron la pauta.

Para comprender el carácter distintivo de la economía medieval, hay que recordar las condiciones sociales y políticas que rodearon sus orígenes: unos impuestos cada vez más gravosos y la creciente ineficacia y corrupción del Imperio romano, el derrumbe final de la autoridad central y la anarquía resultante, el crecimiento de las grandes haciendas autosuficientes y el ocaso de las ciudades y del comercio interregional. Tras la caída del imperio, las correrías de tribus bárbaras continuaron sembrando la destrucción; surgieron y desaparecieron pequeños reinos, pero no fueron capaces de mantener un orden efectivo más que durante períodos breves de tiempo, ni de implantar sistemas fiscales regulares. El reino de los francos, establecido en el centro estratégico de la Europa medieval, entre el Loira y el Rin, se mantuvo más tiempo que los otros; pero sin un sistema fiscal regular y sin una burocracia permanente, también él dependía para el mantenimiento del orden y la unidad de la dudosa lealtad de los grandes nobles y sus partidarios.

A partir del siglo VIII, y durante más de dos siglos, los francos y otros pueblos europeos se vieron amenazados por nuevas hordas de invasores. En el 711, el reino visigodo de España fue invadido y rápidamente derrotado por musulmanes procedentes del norte de África. En el 732 habían llegado hasta el corazón de Francia, de donde serían expulsados. Aunque los francos hicieron retroceder a los musulmanes al otro lado de los Pirineos, éstos conquistaron Córcega, Cerdeña y Sicilia, convirtiendo el Mediterráneo en un lago musulmán.

Entrado el siglo, los vikingos salieron en masa de Escandinavia, lograron poner a las Islas Británicas bajo su dominio, conquistaron Normandía, asaltaron localidades situadas en las costas y en las riberas de los ríos, avanzando tierra adentro hasta París, e incluso penetraron en el Mediterráneo. En el siglo IX, miembros de las feroces tribus magiares se encaminaron al centro de Europa a través de los Cárpatos, y atacaron y saquearon el norte de Italia, el sur de Alemania y el este de Francia, imponiendo tributos a sus habitantes antes de elegir, en el siglo siguiente, establecer su nueva patria en la llanura húngara.

Para hacer frente a estas amenazas, los reyes francos idearon un sistema de relaciones políticas y militares, posteriormente denominado feudalismo, que injertaron en el sistema económico en desarrollo. Por consideraciones de tipo militar se requerían tropas de guerreros a caballo, ya que la reciente introducción del estribo (procedente con toda probabilidad del Asia Central) había convertido a los soldados de a pie en algo casi obsoleto. El mantenimiento directo de tales tropas resultaba imposible ante la ausencia de un sistema fiscal efectivo y la virtual desaparición de la economía monetaria. Por otra parte, para mantener el orden y por razones administrativas, se necesitaban numerosos funcionarios locales, a quienes el Estado tampoco podía pagar. La solución consistió en otorgar a los guerreros, a cambio de sus servicios militares, las rentas de las grandes haciendas, muchas de ellas confiscadas a la Iglesia; estos guerreros —los señores y caballeros— quedaron asimismo encargados de mantener el orden y administrar justicia en sus tierras. Los grandes nobles —duques, condes y marqueses— poseían gran cantidad de tierras que abarcaban muchas aldeas, y concedieron algunas de éstas a señores o caballeros de inferior categoría, sus vasallos, a cambio de un juramento de homenaje y fidelidad similar al que ellos daban al rey; a este procedimiento se le llamó subinfeudación.

Sustentando el sistema feudal, pero con orígenes bien diferentes y más antiguos, estaba la organización económica y social basada en el *manor* [1]. Ésta empezó a tomar forma en los últimos tiempos del Imperio romano, cuando las grandes fincas *(latifundia)* de la aristocracia romana se transformaron en haciendas autosuficientes y los campesinos quedaron

ligados a la tierra bien por ley o por presiones económicas y sociales más directas e inmediatas. Las invasiones bárbaras modificaron el sistema —principalmente dando entrada en las clases gobernantes a guerreros y jefes locales—, y recibió su sello «definitivo» durante las invasiones vikingas, sarracenas y magiares de los siglos VIII y IX, cuando el *manor* se convirtió en la base económica del sistema feudal.

La primera prueba documental que proporciona información directa sobre el funcionamiento del sistema manorial data del siglo IX. En aquel entonces ya estaba establecido en el área que se extiende entre los ríos Loira y Rin (norte de Francia, sur de los Países Bajos y oeste de Alemania) y en el valle del Po, al norte de Italia. Posteriormente se extendió, con modificaciones, a Inglaterra a través de la conquista normanda, a las zonas de España y Portugal reconquistadas, a Dinamarca y a la Europa Central y Oriental. En territorios como Escocia, Noruega y los Balcanes nunca hubo un auténtico manorialismo, e, incluso dentro de áreas de economía manorial, hubo regiones, generalmente montañosas, que mantuvieron formas de organización diferentes.

No existía lo que podríamos llamar un *manor* típico, ya que se dieron numerosísimas variaciones tanto cronológicas como geográficas. Con fines comparativos, sin embargo, resultará útil que nos construyamos un hipotético *manor* ideal (la figura 3.1 muestra un *manor* auténtico). Como unidad administrativa y de organización, el *manor* consistía en unos terrenos, unos edificios y las personas que cultivaban aquéllos y habitaban éstos. Desde un punto de vista funcional, la tierra se dividía en terreno de cultivo, de pasto, prados, monte, bosque y tierra baldía; desde un punto de vista legal, en el *demesne* [dominio] del señor, las tierras de los campesinos y la tierra común. El *demesne* del señor, que a veces, pero no necesariamente, estaba cercado o separado de la tierra de los campesinos, representaba aproximadamente el 25 o 30% de la tierra cultivable del *manor;* incluía la *manor house,* los graneros, los establos, la forja, los jardines y acaso los huertos y viñedos. La tierra que los campesinos labraban para sí estaba situada en vastos campos abiertos que rodeaban la *manor house* y el pueblo; la tierra se dividía en franjas o parcelas pequeñas, y cada colono tenía derecho posiblemente a dos docenas o más de parcelas diseminadas por los campos del *manor.* Los prados, pastos (incluyendo la *vaine pâture* o campos en barbecho que se usaban para apacentar el ganado), bosques y montes se tenían en común, si bien el señor vigilaba su utilización y se reservaba privilegios especiales en los bosques.

La *manor house,* con frecuencia fortificada, servía de residencia al señor o a su representante. Cuando se trataba de grandes señores propietarios de muchos *manors,* el *manor* podía dejarse, en feudo, a un señor de categoría inferior o a un vasallo; en ese caso, el vasallo, a cambio de prestar servicio militar, tenía derecho a beneficiarse del señorío del *manor.* Catedrales y monasterios tenían también sus propios *manors,* que podían cederse a vasallos, ser administrados directamente por los clérigos, o confiarse a administradores o mayorales laicos. El ideal feudal era «ninguna tierra sin señor, ningún señor sin tierra», pero no se cumplió de modo universal. En principio, la función del señor era la defensa y la administración de justicia; podía interesarse personalmente en la explotación de su *demesne,* pero en general dejaba esta tarea a un mayoral o administrador. Con frecuencia gozaba de otros derechos, como la propiedad del molino, el horno y el lagar.

Los campesinos vivían en compactas aldeas a los pies de las murallas de la *manor house* o en sus cercanías. Sus chozas constaban simplemente de una o dos estancias, a veces con un granero que servía de lugar para dormir. La construcción podía ser de madera o piedra,

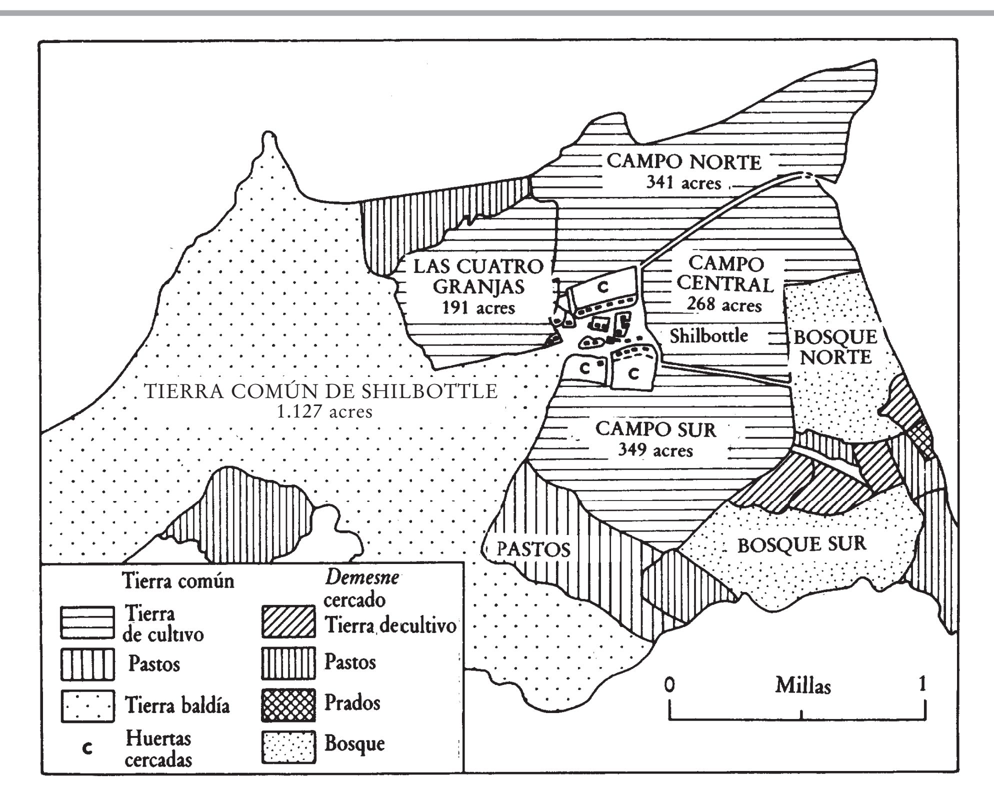


Figura 3.1 Manor medieval.
Aunque este mapa del pueblo de Shilbottle (Northumberland, Inglaterra) data del siglo XVII, es representativo de la época medieval. Obsérvense las casas de los colonos (con su huerto cada una), la tierra común (baldía) y los campos abiertos que las rodean. La *manor house* no se recoge pero su *demesne* cercado aparece en la parte inferior derecha del mapa. (De *Studies of Field Systems in the British Isles,* A. R. H. Baker y R. A. Butlin, eds. Copyright 1973 by Cambridge University Press. Reproducción autorizada.)

aunque lo más frecuente es que fuera de barro y juncos, con suelo de tierra, sin ventanas y con tejado de paja con un agujero que servía de chimenea. Podía haber edificios auxiliares para el ganado y las herramientas, pero en invierno los animales compartían el alojamiento familiar. Las aldeas normalmente estaban situadas en las inmediaciones de un arroyo que proporcionaba agua, movía el molino y, en ocasiones, el fuelle del herrero. A menos que la *manor house* tuviera capilla (a veces incluso cuando la tenía), una pequeña iglesia completaba el panorama de la aldea.

Éste es nuestro hipotético *manor.* Pero en la realidad las variaciones eran infinitas. Pese a que el ideal podría haber sido una aldea por *manor,* con frecuencia un *manor* abarcaba varias aldeas, o, con menos frecuencia, una única aldea estaba dividida en dos o más *manors.* En ocasiones, los campesinos sujetos al señor no vivían en aldeas, sino en aldehuelas dispersas o incluso en granjas aisladas. Estos dos últimos tipos de asentamientos se encontraban sobre todo en regiones de suelo poco fértil o montañoso, donde la forma manorial de organización se dio de manera atenuada o no se produjo; pero en la cuenca mediterránea, especialmente en el sur de Francia y en la mayor parte de Italia, a lo largo de toda la

Edad Media se mantuvieron las pequeñas parcelas cercadas de terreno con viviendas aisladas, típicas de la época de los romanos. En aquellas áreas donde, por decirlo así, la forma de organización basada en el *manor* se introdujo desde el exterior, como fueron la península Ibérica, el este de Alemania o incluso Inglaterra, se modificaron las características de tal organización para adaptarse al suelo, clima, terreno y a las instituciones existentes. Por último, pero no por ello menos importante, hay que decir que el manorialismo nunca fue esa institución estática que a veces se representa, sino que estuvo siempre en estado de evolución constante, normalmente de forma gradual, casi imperceptible, pero inevitable.

2. La sociedad rural

Dentro de la población rural había diversas categorías o grados según el nivel social. La teoría del feudalismo plenamente desarrollada —que, de forma característica, no se elaboró hasta que la propia institución estuvo al borde del ocaso— dividía la sociedad en tres «órdenes» y asignaba un deber a cada uno de ellos. Los señores proporcionaban protección y mantenían el orden, los clérigos cuidaban del bienestar espiritual de la sociedad y los campesinos trabajaban para mantener a los dos órdenes superiores. Dicho de manera más concisa, los señores peleaban, el clero rezaba y los campesinos trabajaban. Resulta significativo que los habitantes de las ciudades no figuren en esta jerarquía, a pesar de que en el siglo XI constituían ya una categoría considerable, ciertamente más numerosa que los señores o el clero.

La clase dirigente —es decir, el orden feudal en sentido estricto—, que probablemente sumaba menos del 5% de la población total, formaba en principio una pirámide social que iba desde el rey en la cúspide, pasando por los grandes nobles, hasta los caballeros de categoría inferior en la base. En realidad, la situación era bastante más complicada, al poseer muchos nobles varios *manors* (también llamados *beneficios)* y ser, pues, desde un punto de vista técnico, vasallos de más de un señor. En casos extremos, dos nobles, incluso reyes, podían ser vasallos uno de otro respecto a ciertos feudos. Así, no resulta sorprendente que situaciones de tal complejidad derivasen en las luchas y contiendas que han dado a la Edad Media su fama, en cierto modo injusta, de período anárquico y violento.

El orden clerical, el único que no se perpetuaba biológicamente (al menos en principio, aunque a veces la práctica era bien distinta), tenía también sus diversas categorías sociales. En primer lugar, podía distinguirse entre el clero regular, es decir, las órdenes monásticas que dejaban el mundo retirándose a comunidades aisladas, y el clero secular (obispos y sacerdotes), que participaba de la vida de la comunidad de un modo más directo. En la Alta Edad Media el clero regular gozaba de mayor prestigio, pero a partir del siglo X la categoría social del clero secular aumentó con el alza económica y el resurgimiento de las ciudades, al desempeñar obispos y arzobispos un importante papel tanto en la vida laica como en la religiosa. En segundo lugar existían diferencias dentro del clero, tanto regular como secular, basadas en el nivel social de los individuos que los componían. A menudo los hijos menores de las familias nobles eran destinados, con o sin el debido aprendizaje, a convertirse en obispos o abades desde el mismo momento en que recibían las sagradas órdenes, mientras que el pueblo humilde raramente podía aspirar a algo más que una parroquia o un cargo en un monasterio. Las oportunidades de movilidad vertical eran, en general, ligera-

mente mayores dentro de la Iglesia que en la sociedad rural, pero mucho menores que las que ofrecían las nuevas ciudades.

Incluso entre la población campesina existían diferentes categorías sociales. En términos generales, había dos: hombres libres y siervos. Pero no siempre eran categorías diferentes, y dentro de ellas se daban distintos grados de libertad y servidumbre. La esclavitud, tal como existía en el Imperio romano, fue desapareciendo gradualmente hasta que en el siglo IX los únicos esclavos que quedaban eran los esclavos domésticos de los grandes nobles. Por otra parte, la condición de aquellos hombres que formaban la clase de hombres libres del Imperio romano, campesinos propietarios y arrendatarios, se vio reducida casi a la de siervos. Entre los campesinos medievales eran muy raros los hombres realmente libres —de mudarse de uno a otro pueblo, de adquirir tierra o disponer de ésta según su propia iniciativa, de casarse sin permiso de su señor—. Al mismo tiempo, el poder de los señores no era ilimitado. Los siervos no eran propiedad de sus amos, sino *adscripti glebae,* es decir, estaban ligados a la tierra. Los señores podían cambiar, pero, excepto en períodos de gran tensión, los labradores, fuesen nominalmente libres o siervos, permanecían en sus posesiones a salvo, protegidos por la «costumbre del *manor»* y ocasionalmente por pruebas documentadas (por ejemplo, los enfiteutas ingleses).

Dos tendencias generales pueden percibirse a lo largo de toda la Edad Media y al principio de la época moderna respecto a la condición social del campesinado, tendencias íntimamente unidas a la evolución del *manor.* Desde finales del Imperio romano hasta los siglos X-XI, los derechos y obligaciones de los hombres libres y los esclavos se fueron asemejando cada vez más. Luego, desde el siglo XII hasta la Revolución Francesa, se produjo una disminución gradual de las restricciones (no necesariamente exacciones económicas) a que estaban sometidos los siervos, que tuvo como resultado el deterioro definitivo de la institución de la servidumbre en ciertas áreas de la Europa Occidental (en menor medida Europa Central; en la Europa Oriental, la evolución fue de signo contrario).

3. Formas de estabilidad

La organización del trabajo en el *manor* implicaba una mezcla de cooperación y coacción regidas por la costumbre, con muy poco margen para la iniciativa individual. Las operaciones más importantes eran arar, segar y cosechar, y en ellas participaban casi todos los habitantes del pueblo. El sistema de campos abiertos y el hecho de que las parcelas de cada campesino estuvieran diseminadas por los campos forzaban a acometer el trabajo en común. Además, en las tierras más compactas, que eran las más fértiles, se necesitaban cuatro, seis o incluso ocho bueyes para arar; como los campesinos raramente poseían más de uno o dos (y muchos ni siquiera uno), la cooperación era necesaria. La recogida de la cosecha también se hacía en común, para que el ganado pudiese pacer en el rastrojo.

El papel del ganado en la economía medieval variaba considerablemente de una región a otra. Su función más importante era la de servir de animales de tiro, y el buey, el más corriente de éstos, podía encontrarse por toda Europa. Otros animales de tiro eran el caballo, que se utilizaba en el noroeste de Europa y en Rusia desde el siglo X, el asno y la mula, usados principalmente en el suroeste de Francia y en España, y el búfalo de agua, empleado en algunas zonas de Italia. A diferencia de los caballos y las mulas, los bueyes consumían sobre

todo hierba y heno, y eran dóciles y fáciles de criar, lo que explica su abundancia. Para criar los bueyes, claro está, se necesitaban vacas lecheras; éstas además proporcionaban la materia prima del queso y la mantequilla, y en las regiones más pobres se usaban también como animales de tiro. En la «periferia celta» de Europa (Bretaña, Gales, Irlanda y Escocia), fuera del área de economía manorial, se cultivaba poco y las tribus seminómadas que la habitaban vivían casi exclusivamente del ganado. También en Escandinavia, sobre todo en Noruega y Suecia, la ganadería era más importante que la agricultura. En las principales áreas basadas en el *manor* se criaban aves de corral, ganado vacuno, ovino y porcino por su carne (el ovino también por la lana), y de paso por el abono que producía, pero la ganadería ocupaba, sin duda alguna, un lugar secundario en comparación con la agricultura. Donde tuvo mayor importancia fue en el noroeste de Europa, debido a su clima húmedo, que garantizaba mejores pastos naturales. Además, los grandes bosques de esa zona suministraban forraje para vacas, caballos y cerdos. En el sur, en áreas con clima mediterráneo, la ganadería era mucho menos importante, y con frecuencia adoptaba la forma de rebaños trashumantes de ovejas y cabras que invernaban en las dehesas de las tierras bajas y que en primavera y verano eran trasladados a las montañas. Estos rebaños en ocasiones producían daños al atravesar las tierras de labor, y, por otra parte, contribuyeron a la deforestación y a la erosión del suelo por el abuso que se llevó a cabo de los pastos de montaña.

La mayoría de los campesinos se veían obligados a trabajar en el *demesne* del señor, teniendo este trabajo (en principio) preferencia sobre su labor en las propias parcelas. La extensión y naturaleza de los servicios que debían prestar variaban de una región a otra (incluso de un feudo a otro) y según la condición social del campesino o la naturaleza de la tierra a él atribuida, y cambiaban a lo largo del tiempo. No era extraño que hombres nominalmente libres arrendasen tierras en calidad de siervos, y que alguna vez un siervo nominal fuera dueño de parcelas arrendadas o en enfiteusis. Por regla general, a aquellos siervos que tenían arrendada la tierra se les exigía más trabajo (unos tres o cuatro días a la semana por término medio) que a quienes la tenían en propiedad absoluta. Las mujeres hilaban y tejían, ya fuera en sus cabañas, ya en los talleres del señor, y los niños formaban parte del servicio doméstico de éste. A partir del siglo X empezó a desarrollarse gradualmente, y con más rapidez en unas áreas que en otras, un movimiento tendente a suprimir los servicios de trabajo o a sustituirlas por rentas en dinero.

Además de los servicios de trabajo, la mayoría de los campesinos estaban sometidos a otros deberes, pagos y prestaciones, en dinero y en especie. De éstas, unas se recaudaban regularmente —un cordero o unos pollos en Navidad, por ejemplo, además de rentas anuales en dinero—, y otras en ocasiones especiales, como los pagos que el heredero de un campesino debía efectuar al asumir los derechos del difunto, o bien cuando se contraía matrimonio. El valor y naturaleza de estas exacciones variaba enormemente. Se ha calculado que en la Inglaterra del siglo XIII el total de las rentas y los impuestos cobrados a los campesinos alcanzaba el 50% de sus ingresos, pero en determinados momentos y lugares pudo sobrepasar esa cifra. También se obligaba a los campesinos a utilizar, a cambio de un cierto pago, el molino, el lagar y el horno del señor, y estaban sometidos a la justicia que éste administraba, que con frecuencia se traducía en el cobro de multas. Tenían que pagar asimismo el diezmo (que no era necesariamente una décima parte) a la Iglesia, y en ocasiones tributos al rey. Aquellos campesinos cuyas parcelas eran demasiado pequeñas para mantener a una familia, lo que ocurría a menudo, realizaban trabajos adicionales en las tierras del se-

ñor (o, con menor frecuencia, para otro campesino más próspero), por lo que en teoría recibían salario en dinero, aunque en la mayoría de los casos era en especie.

El sistema *manorial* fue desarrollándose gradualmente a lo largo de varios siglos, en un período caracterizado por la incertidumbre política, frecuentes brotes de violencia, técnicas de producción primitivas, el ocaso de la actividad comercial y la especialización laboral. Pese a no haber sido planeado conscientemente, conservó la estabilidad y la continuidad sociales y mantuvo a una población dispersa con un nivel de vida bajo, pero tolerable. Opuesto en apariencia a la iniciativa individual, y por tanto a la innovación, el sistema, sin embargo, evolucionó como respuesta a la influencia recíproca de instituciones y recursos, dando lugar a cambios tecnológicos que incrementaron la productividad y estimularon el crecimiento demográfico, alterando así las bases de su propia existencia.

4. Fuerzas de cambio

La innovación más importante de la agricultura medieval fue la sustitución de la rotación doble de la agricultura clásica mediterránea por la triple, innovación íntimamente unida a otras dos igual de decisivas: la introducción del arado de ruedas (figura 3.2) y el uso del caballo como animal de tiro. Esta última innovación dependió a su vez de otras en los arreos y las guarniciones de los caballos.

La rotación doble clásica, que consistía en cultivar y dejar en barbecho los campos alternativamente para mantener la fertilidad del suelo y acumular humedad, se adaptaba a los suelos ligeros y a los veranos largos y secos de la cuenca mediterránea. Antes de que el poder de Roma se extendiera al noroeste de Europa, apenas se practicaba en esta zona una agricultura estable. Los galos y diversas tribus germánicas dependían fundamentalmente para su subsistencia de sus manadas de ganado vacuno. Cuando realizaban algún cultivo, usaban la técnica de tala y quema para desbrozar el terreno, cambiando de campo en cuanto disminuía la fertilidad del suelo. Los romanos introdujeron la rotación doble, pero sus arados no podían roturar los suelos compactos que caracterizan al noroeste de Europa; en consecuencia, cultivaban las tierras arenosas o calizas de las colinas, dotadas de su drenaje natural, y evitaban los suelos más compactos, pero más fértiles, de valles y mesetas.

El lugar y la fecha de origen exactos del arado de ruedas es aún tema de debate. Puede que penetrase en la Galia con los francos, pero de ser así, no tuvo un uso generalizado hasta que la agricultura adquirió más importancia que la ganadería. Su utilización requería varios bueyes u otros animales de tiro, y de ese modo contribuyó al espíritu cooperativo de la agricultura feudal. A diferencia del arado romano, más ligero y sencillo, el arado de ruedas podía romper y remover la compacta tierra compuesta de marga y arcilla del noroeste de Europa, con lo que contribuyó a que sus usuarios pudieran disponer de nuevos recursos.

En el clima más húmedo de la Europa septentrional, los años alternativos de barbecho para acumular humedad no eran necesarios, y, por otra parte, los suelos al ser más profundos, toleraban una absorción más constante de sus nutrientes, sobre todo si se variaban las cosechas. Los primeros ejemplos documentados de rotación triple se encuentran en Francia a fines del siglo VIII; a principios del siglo XI era ya práctica generalizada en todo el noroeste de Europa. Una rotación típica podría consistir en un cultivo de primavera (avena o cebada, en ocasiones guisantes o judías), que se cosechaba en verano; una siembra en oto-

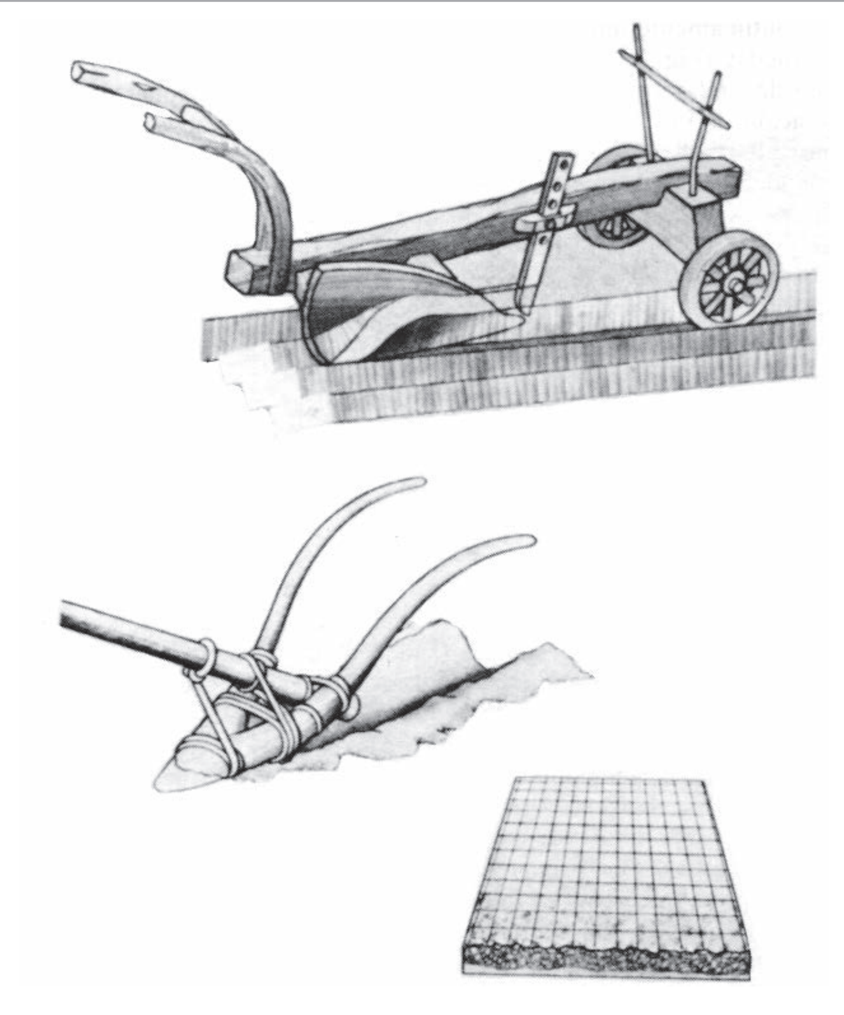


Figura 3.2 Arado de ruedas.
Compárese este arado (arriba), capaz de remover los profundos suelos arcillosos del norte de Europa, con el arado mediterráneo, más ligero (abajo). Éste arañaba la superficie dibujando en la tierra una cuadrícula, mientras que el primero creaba surcos en el suelo que formaban largas tiras de tierra en forma de cresta. (De *Connections,* de James Burke. Victoria and Albert Museum, Londres.)

ño de trigo o centeno, los principales cereales para hacer pan, que se recogían al verano siguiente y un año en barbecho para ayudar a que el suelo recuperase su fertilidad. Este modelo básico, no obstante, tuvo muchas variaciones.

La rotación triple tenía diversas ventajas. La fundamental era el aumento de la productividad del suelo: para una cantidad dada de tierra de cultivo, se podía plantar un tercio más, con un rendimiento mayor por unidad de trabajo y capital. Se ha calculado que una yunta adecuada para 160 acres con el sistema de rotación doble podía trabajar con el sistema de tres hojas 180 acres, con un incremento de la productividad del 50% en términos de cultivo. La rotación triple, con sus siembras en primavera y otoño, extendía las labores agrarias

más uniformemente a lo largo del año; reducía, asimismo, el riesgo de hambre en caso de perderse la cosecha, pues, de ser necesario, podía plantarse trigo o centeno en primavera. Por último, al haber más tierra de cultivo disponible, se podía introducir mayor variedad de plantas, con el consiguiente efecto favorable sobre la nutrición.

Por su superioridad, la rotación triple se extendió allí donde le eran favorables el suelo y el clima; en el siglo XI era ya práctica generalizada en el norte de Francia, los Países Bajos, el oeste de Alemania y el sur de Inglaterra. En el área mediterránea, en cambio, su práctica fue excepcional; la clásica rotación anual de dos cultivos siguió siendo el uso generalizado hasta el siglo XIX, aunque, con el crecimiento de la demanda urbana, muchas de las tierras próximas a las ciudades, sobre todo en el norte de Italia, se cultivaron de forma intensiva y constante con fines comerciales, utilizando con generosidad desechos orgánicos urbanos.

Con anterioridad al siglo X los caballos raramente se empleaban para arar. En parte, era cuestión de costes: además de que criarlos resultaba más caro en comparación con los bueyes, consumían alimentos más costosos y su mayor demanda correspondía a la población más acomodada para usarlos en la guerra y como medio de transporte. Pero había otra razón de mayor peso. Antes de la Edad Media, los arneses que se utilizaban apretaban el cuello del animal, dificultándole la respiración y reduciendo su eficacia como animal de tiro. Poco antes del siglo X se introdujo en Europa Occidental, con casi toda seguridad desde Asia, la collera, que descansaba en la espalda del caballo, y no tardó en adquirirse la costumbre de herrarlos para proteger sus pezuñas, más delicadas que las de los bueyes. A partir de entonces se difundió su uso como animal de tiro para el arado y los carros, pero sin llegar a sustituir, ni mucho menos, al buey. No es que éste fuera superior físicamente: el caballo era más fuerte y a la vez más veloz; pero, como ya se ha dicho, también era más caro de criar, de mantener (se alimentaba de avena o algún cereal similar) y de equipar. Autores contemporáneos han calculado que un caballo podía realizar tanto trabajo como tres o cuatro bueyes, pero su manutención costaba tres o cuatro veces más. Por tanto, su adopción como animal de tiro dependía de un fino cálculo económico y tan sólo resultaba práctica en determinadas circunstancias. En primer lugar, se necesitaba un suministro seguro y poco costoso de avena; eso excluía la mayoría de las zonas donde perduraba la rotación doble por su suelo o clima (es decir, la mayor parte de la cuenca mediterránea). Por otro lado, la unidad de explotación tenía que ser lo suficientemente grande para emplear plenamente al animal y lo bastante productiva para que mereciese la pena el mantenimiento del mismo. Así pues, la cría de caballos se redujo al norte de Francia, Flandes, Inglaterra y algunas zonas de Alemania, pero ni siquiera en esas áreas llegó a sustituir al buey. (También se utilizaron caballos en zonas del este de Europa, especialmente en Rusia, pero con un sistema de cultivo diferente y con resultados algo distintos.) Por tanto, hay una correspondencia estrecha, aunque no plena, entre el uso del caballo para arar, la rotación triple y el arado de ruedas. Resulta significativo que justo esas áreas se contaran entre las más productivas durante la Edad Media, y aún lo sean hoy.

Aparte de estas innovaciones fundamentales, la agricultura medieval experimentó un sinnúmero de mejoras e innovaciones menores. Como resultado de nuevas fuentes de abastecimiento y de mejoras en la metalurgia, el hierro era más abundante y barato en la Europa medieval que en el Mediterráneo de la Antigüedad; además de usarse en armas y armaduras, se utilizó cada vez más en herramientas agrícolas: no sólo en el filo de la reja de los arados de ruedas y reemplazando a las puntas de madera de los arados mediterrá-

neos, sino también en herramientas tan sencillas como azadas, horcas y hachas. Las hoces para segar cereales experimentaron mejoras y se inventó la guadaña para cortar el heno. La grada, empleada para romper los terrones, alisar el suelo y en ocasiones para cubrir las semillas, se conocía desde la Antigüedad, pero su diseño se mejoró con elementos de hierro y su uso se hizo mucho más generalizado. El valor del estiércol como fertilizante del suelo se conocía también desde hacía mucho, pero pasaron a intensificarse los esfuerzos para recogerlo y conservarlo. Por otra parte, la práctica de abonar con marga el terreno aumentó la fertilidad de ciertos suelos, al igual que añadir turba a otros. En el siglo XIII, en regiones de agricultura intensiva, para mantener o aumentar la fertilidad, se ideó la técnica del «abono verde» (arar bajo trébol, guisantes y otras plantas nitrogenadas). Tales técnicas, junto con el uso de algarrobas, nabos y trébol como forraje para la ganadería intensiva y la consecuente abundancia de estiércol, hicieron posible introducir la rotación cuádruple e incluso algunas más complicadas en regiones de agricultura intensiva.

También puede hablarse de innovaciones en lo referente al crecimiento de cultivos y animales. Aunque la ciencia de la genética estuviera todavía lejos, hasta el más sencillo campesino sabía que, si cuidaba su alimentación, podía tener caballos mayores, mejores vacas lecheras y ovejas con lana más larga. A lo largo de la Edad Media se introdujeron en Europa una serie de plantas que tuvieron amplia difusión y en cuyo cultivo se especializaron algunas zonas. Una de estas plantas, apenas conocida en la Antigüedad, si llegó a serlo, fue el centeno, que se convirtió en Europa Septentrional y Oriental en el principal cereal para hacer pan. Tampoco se conocía la avena, tan vital para una economía cuya fuente de energía era el caballo. Los guisantes, las judías y las lentejas, ya conocidas se difundieron y se hicieron más corrientes, al haber más oportunidad de cultivarlos; gracias a ello, las dietas se volvieron más variadas y equilibradas. Muchas frutas y hortalizas del Mediterráneo, e incluso de África y Asia, fueron aclimatadas al norte de Europa. El injerto, técnica inventada probablemente por los árabes o los moros, permitió obtener mejores variedades de frutas y frutos secos. Los musulmanes de España y del sur de Italia dieron a conocer a los europeos el algodón, la caña de azúcar, los cítricos y, lo que fue más importante, el arroz, que se convirtió en el cultivo básico del valle del Po y de otros lugares de Italia. Las moreras y la cría de gusanos de seda llegaron también al norte de Italia a través de las civilizaciones bizantina o islámica. Los europeos del norte, que carecían de vino y aceitunas, aprendieron a cultivar colza y lúpulo para hacer con ellos aceite y cerveza, respectivamente. El crecimiento de la industria textil hizo aumentar la demanda de glasto, rubia, azafrán y otros tintes naturales; hubo pequeñas regiones que se especializaron totalmente en esos productos, importando sus alimentos del exterior.

No hay una única razón que explique las numerosas innovaciones tanto técnicas como de productos. Es posible que algunos de los innovadores lo único que quisieran fuera ahorrarse trabajo o reducir su tarea, pero el resultado final fue hacerla más eficaz. Ciertamente no se puede afirmar que la agricultura medieval se caracterizase por su individualismo; pero en la práctica fueron los individuos quienes, solos o en grupos cooperativos, introdujeron o adoptaron innovaciones de las que por lo general sacaron provecho. Este incentivo para la innovación fue la gran diferencia entre las agriculturas de la Edad Media y la Antigüedad. Del mismo modo, la introducción de nuevos cultivos o la especialización en la producción de otros refleja tanto la existencia de incentivos como la capacidad de los agricultores de responder a éstos. Ya se produjeran para su consumo directo, para su venta a los consumi-

dores urbanos o como materia prima para las industrias en crecimiento, esos productos indican rentas en aumento y canales de producción y distribución más diversificados, es decir, desarrollo económico. Sin embargo, la prueba más evidente de desarrollo fue el crecimiento demográfico y sus consecuencias: el ascenso de las ciudades y la expansión física de la civilización europea.

5. La expansión de Europa

Resulta imposible evaluar con exactitud la población medieval, pero se ha calculado que alrededor del año 1000 en Europa Occidental habitaban alrededor de 12 a 15 millones de personas (a estos fines podemos considerar Europa Occidental formada por el norte de Italia, Francia, Benelux, la República Federal de Alemania, Suiza, Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca). La población de la Europa cristiana (dejando aparte el Imperio bizantino) en aquella fecha —es decir, añadiendo Noruega, Suecia, la mayor parte de la Europa Oriental y la población cristiana de la península Ibérica— probablemente era de 18 a 20 millones de habitantes. (Estas cifras indican una densidad de población significativamente mayor en Europa Occidental que en el resto del continente; de hecho, era justo en las áreas de economía basadas en el *manor,* especialmente en el norte de Italia y de Francia, donde había una densidad de población más elevada.) A principios del siglo XIV la población de Europa Occidental se situaba en torno a los 45 y 50 millones, y la de todo el continente, entre los 60 y los 70 millones. En Europa Occidental este incremento puede atribuirse casi por entero al crecimiento natural; en el resto de Europa, a las migraciones provenientes del oeste y a la conquista o conversión de pueblos no cristianos.

¿Cuál fue la mecánica de este aumento de población? La condición matemática para una población total estable es la equivalencia entre los índices brutos de natalidad y mortalidad. Si aumenta el índice de natalidad o disminuye el de mortalidad, crece la población. Por datos parciales de Europa Occidental y por analogía con otras sociedades tradicionales (es decir, predominantemente agrarias), se cree que los índices brutos de natalidad y mortalidad eran alrededor del 35 o 40 por mil al año. (Un índice de natalidad o mortalidad de 35 significa que se dan 35 nacimientos o 35 muertes durante el año por cada mil personas vivas a mitad del año). Los biólogos creen que el índice de natalidad fisiológica máximo, en las condiciones más favorables, es de 50 a 55 por mil; pero en realidad es rarísimo que se den índices tan altos. No hay equivalente máximo en el índice de mortalidad —un índice de 1.000 supondría la destrucción total de la población—, pero pueden darse índices de 250 o incluso de 500 durante breves períodos de tiempo en épocas de hambre o epidemias. Por término medio, con que el índice de natalidad supere al de mortalidad en sólo un 3 por mil —por ejemplo, un índice de natalidad de 38 o 40 frente a uno de mortalidad de 35 o 37—, el índice de crecimiento demográfico resultante es de 0,3 al año, lo que basta para producir el crecimiento indicado en las cifras anteriores.

Si damos por sentado que antes del siglo X la población europea se había estabilizado o estaba en retroceso (entre los siglos II y VII sin duda disminuyó), ¿qué circunstancias explicarían el cambio? ¿Se debió el crecimiento a un incremento del índice de natalidad o a un descenso del índice de mortalidad? La explicación más probable es que se debiera a una alimentación mejor, a consecuencia de una producción de comida mayor, más estable y va-

riada. Morir de pura inanición es algo raro incluso en los países más pobres en la actualidad, y sin duda también lo era en la Europa medieval. Pero una población subalimentada, ya sea por un consumo insuficiente de calorías o por una dieta desequilibrada, es más propensa a la enfermedad que una mejor alimentada. El aumento de la productividad agrícola gracias al sistema de rotación triple y a otras mejoras en la tecnología agraria puede explicar fácilmente un ligero descenso del índice de mortalidad media que, de mantenerse muchos años, habría ocasionado un incremento significativo de la población. Además, aunque no tengamos pruebas claras de ello, es posible que el índice medio de natalidad también experimentara un ligero aumento. Los padres bien alimentados tienen más probabilidad de engendrar hijos sanos que cuenten con mayores oportunidades de sobrevivir a los rigores de la infancia; y puede que las circunstancias económicas favorables fomentaran matrimonios más tempranos, con lo que el período disponible para engendrar hijos habría sido mayor.

Quizá hubo otros factores que favorecieron el crecimiento demográfico, pero no existen testimonios concluyentes. Al ser la guerra y los saqueos menos corrientes y destructivos, la seguridad habría aumentado directa e indirectamente, con los correspondientes efectos en la producción. Los conocimientos que tenemos de la práctica de la medicina y de los hábitos sanitarios son demasiado escasos como para sacar conclusiones sobre sus efectos, pero la fabricación y el uso de jabón aumentaron de forma considerable al menos en el siglo XIII, aunque éste constituya un factor secundario en la reducción del índice de mortalidad. Quizás el clima del norte de Europa mejorara levemente entre los siglos X y XIV; en tal caso, la influencia de este cambio se habría dejado sentir ante todo en una mayor productividad de la agricultura. En resumen, es a esta última a la que hay que atribuir mayor importancia como factor de crecimiento demográfico, siendo las mejoras en la tecnología agrícola las principales responsables de ese aumento de la productividad.

¿Cómo se distribuyó esta población y a qué actividades, productivas o de otro tipo, se dedicó? Ante todo, hubo un notable aumento de la población urbana; luego nos ocuparemos de ella y de sus actividades. Pero sólo fue una parte de la población total, bastante menos de la mitad, la absorbida por las ciudades en crecimiento. La mayor parte siguió dedicándose a la agricultura, distribuyéndose de tres maneras. Primero, aumentó la densidad media de los asentamientos existentes. Se desbrozaron nuevos terrenos junto a los que ya estaban cultivados y, al menos en el siglo XIII y sobre todo en la primera mitad del XIV, se redujo el tamaño medio de las parcelas para hacer sitio en los saturados asentamientos a los nuevos habitantes.

Segundo, y más importante, se empezaron a cultivar terrenos que hasta entonces eran yermos y despoblados. A principios del siglo X los pueblos del noroeste de Europa (e incluso más al norte y al este) estaban muy diseminados, con grandes extensiones de bosques vírgenes o páramos entre ellos. Fue necesario desbrozar y roturar esas tierras con gran esfuerzo para hacerlas aptas para el cultivo, algo no muy diferente a lo que tendrían que realizar los colonos europeos en tierras americanas en siglos posteriores. Similar esfuerzo se emprendió para ganar tierra al mar en Flandes, Zelanda y Holanda. La mayoría de estos trabajos de recuperación se llevaron a cabo a instancias, o al menos con el permiso, de los grandes señores bajo cuya administración estaban las tierras; pero para atraer colonos al arduo trabajo de desbroce y roturación los señores se veían obligados a renunciar a la posesión de la tierra del *demesne* y a los servicios en trabajo de los colonos. Estos últimos se convirtieron así en granjeros arrendatarios, pero por lo demás independientes económicamente.

El movimiento encaminado a talar árboles y recuperar pantanos y eriales contó con el estímulo y el apoyo directo de varias órdenes religiosas, muy especialmente la hermandad de monjes cistercienses. Fundada en el siglo XI, la orden cisterciense seguía una disciplina de ascetismo extremo, duro trabajo y retiro del mundo. Establecieron sus abadías en zonas desiertas y dedicaron sus esfuerzos a hacerlas económicamente productivas, admitiendo a campesinos como hermanos legos para que los ayudasen en las tareas. Bajo la dirección de Bernardo de Claraval (san Bernardo), que ingresó en la orden en 1112, sus cabildos proliferaron por Francia, Alemania e Inglaterra. En 1152, un total de 328 cabildos de la orden se extendían desde los páramos de Yorkshire hasta el territorio eslavo del este de Alemania.

Por último, para dar cabida a su mayor número de habitantes, la civilización europea se expandió geográficamente. No podemos considerar dentro de esta expansión la incorporación gradual de Escandinavia a la economía y civilización europeas, pues no implicó emigraciones ni imposición por la fuerza de las instituciones europeas. Asimismo, la conquista de Inglaterra por los normandos más bien puede verse como un asunto doméstico entre europeos, pero no cabe decir lo mismo de la reconquista de la península Ibérica y Sicilia de los musulmanes, del *Drang nach Osten* de los colonos alemanes en la Europa del Este y, menos aún, del establecimiento de monarquías feudales en el Cercano Oriente durante las Cruzadas.

Aunque los francos hicieron retroceder a los musulmanes al sur de los Pirineos en el siglo VIII y unos minúsculos reinos cristianos resistieron en las regiones montañosas del norte, la civilización islámica y sus estados dominaron la mayor parte de la península Ibérica durante más de 400 años. La población musulmana (principalmente mora) era experta en agricultura, sobre todo en horticultura; resucitaron y extendieron el sistema romano de riego e hicieron del sur de España una de las áreas más prósperas de Europa. La capital, Córdoba, era la ciudad más grande de Europa al oeste de Constantinopla, además de un centro intelectual de enorme importancia que servía de puente a la transmisión del conocimiento entre el mundo de la Antigüedad y la emergente civilización europea.

La reconquista cristiana de la Península empezó en el siglo X, coincidiendo con el crecimiento demográfico europeo, y en el XIII, las nueve décimas partes estaban ya en manos cristianas. La reconquista adquirió carácter de cruzada y muchos de los guerreros que tomaron parte en ella llegaron del norte de los Pirineos. El reino de Portugal, por ejemplo, lo crearon caballeros de Borgoña. Para que los apoyasen y poblasen el yermo territorio, los conquistadores llevaron consigo campesinos del norte, alentaron la emigración de otros e intentaron trasplantar el sistema manorial. La topografía y el clima ibéricos, sin embargo, tan diferentes de los del norte de Francia, no acogieron muy bien esta innovación. Se introdujeron modificaciones, pero el resultado final fue un sistema híbrido menos productivo que el manorialismo del norte de Europa o que la agricultura intensiva mora, que la población cristiana no supo conservar.

A fines del siglo XI, cuando la reconquista de España y Portugal estaba en pleno apogeo y el duque Guillermo de Normandía hizo valer su derecho a ser rey de Inglaterra, otros guerreros normandos bajaron hasta Sicilia y emprendieron la conquista de ese territorio ocupado por los musulmanes. Antes de caer en las manos de estos últimos, Sicilia había formado parte del Imperio bizantino; de este modo, la conquista normanda la llevó por primera vez al ámbito de la economía occidental. Durante algún tiempo después de su conquista, Sicilia, con su mezcla de elementos griegos, árabes y normandos, fue una de las zo-

nas más prósperas de Europa. Los normandos de Sicilia arrebataron también a Constantinopla el sur de Italia, el último territorio bizantino que quedaba en Occidente.

Quizá la prueba más llamativa de la vitalidad económica de la Europa medieval fuera la expansión alemana en lo que ahora son Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Rumanía y Lituania. Antes del siglo X, la escasa población que ocupaba ese área estaba constituida principalmente por tribus eslavas que además de cazar y recolectar frutos, empleaban técnicas agrícolas primitivas. Austria había formado parte del imperio de Carlomagno, pero en el siglo IX fue conquistada y saqueada por invasores magiares. En el 995, fuerzas alemanas vencieron definitivamente a los magiares, quienes pasaron a establecerse en la meseta central húngara, y Austria se repobló con colonos procedentes de Bavaria. A continuación, los húngaros y eslavos occidentales fueron convertidos al catolicismo por misioneros alemanes y los emperadores del Sacro Imperio Romano (Germánico) impusieron su soberanía en gran parte de Europa Oriental. A mediados del siglo XI —es decir, unos cien años después del inicio del aumento demográfico en Occidente—, una serie de colonos alemanes empezaron a internarse por el este, más allá del río Elba, en lo que pasaría a ser Alemania Oriental, obligando a la población venda (eslava) a marcharse o a someterse a su autoridad. En el siglo siguiente, después de que mongoles nómadas hubieran asolado sus territorios, la Iglesia y las autoridades de Hungría y Polonia invitaron a los colonos alemanes a establecerse en ellos, otorgándoles una serie de exenciones y permitiéndoles que se rigiesen por sus propias instituciones legales y económicas. Finalmente, en el siglo XIII se encargó a los Caballeros Teutones que conquistaran y cristianizaran (y de paso germanizaran) las tierras aún paganas de Prusia y Lituania, en la región oriental del Báltico.

La colonización de este vasto territorio se llevó a cabo de varias formas, y en gran parte entrañó un modo rudimentario de planificación económica. Unos individuos llamados asentadores, cuya función no era muy distinta de la de los modernos promotores de urbanizaciones inmobiliarias, se comprometían con un gran terrateniente o un gobernante local, mediante un contrato, a fundar un pueblo, un grupo de pueblos o quizás una ciudad. Luego recorrían las partes de Europa con mayor crecimiento y densidad de población, sobre todo el oeste de Alemania y los Países Bajos, reclutando colonos. Para asentamientos en tierras bajas o pantanosas, por ejemplo las cercanas a las desembocaduras de ríos, se prefería colonos de Holanda y Flandes, que tenían experiencia en la construcción de diques y drenajes. Allí donde hubiese que despejar un bosque o recuperar tierra baldía, predominaban los campesinos de Westfalia y Sajonia. Se reclutaban también artesanos urbanos y comerciantes, pues los planes colonizadores no sólo contemplaban asentamientos agrícolas, sino también redes de mercados urbanos. Los colonos rurales llevaron consigo la forma de organización manorial y la más avanzada tecnología agrícola. Debían pagar al propietario en metálico y en especie (generalmente, después de un número estipulado de años, en los cuales hacían productiva la tierra), pero tenían más tierra, menos cargas y más libertad que en las regiones de donde provenían. A los asentadores se les solían asignar lotes de tierra mayores que los de los campesinos normales; a veces se establecían en los pueblos que habían fundado, convirtiéndose en caciques, pero con frecuencia vendían sus derechos y se trasladaban a otro lugar para repetir el proceso. También las órdenes religiosas, en especial la del Císter y, por supuesto, la de los Caballeros Teutones, tuvieron que ver con la expansión de Europa. La Orden Teutónica fundó numerosos pueblos grandes y ciudades, entre ellas Königsberg, Riga y Memel, y sus caballeros se ocuparon en actividades comerciales.

Los resultados económicos globales de esta expansión se pueden resumir en: difusión de una tecnología más avanzada, importante incremento de la población debido a un aumento natural y a la emigración, gran ampliación de la tierra de cultivo (nuevos recursos) e intensificación de la actividad económica. Ya a mediados del siglo XIII barcos procedentes de Brandenburgo transportaban cereales hasta los Países Bajos e Inglaterra a través del Báltico y el mar del Norte; posteriormente, Polonia y Prusia oriental se convirtieron en importantes proveedores no sólo de cereales, sino también de otras materias primas y de material naval. Por último, pese a que esta consecuencia va más allá de la pura esfera económica, la expansión germana unió más estrechamente a la Europa Oriental con la civilización emergente de Occidente.

A diferencia del avance germano hacia el este, las Cruzadas no produjeron una expansión geográfica definitiva de la civilización europea; su causalidad fue más compleja y abarca más motivaciones políticas y religiosas que económicas. Sin embargo, cuando el papa Urbano II abogó a favor de la Primera Cruzada en 1095, citó como una de las razones «el exceso de población» en Europa e, indudablemente, los europeos no habrían podido hacer el considerable esfuerzo militar y político que representaron aquéllas sin la vitalidad de una población y una producción crecientes. De forma significativa, la era de las Cruzadas acabó con la prolongada depresión del siglo XIV. Del mismo modo que una economía creciente hizo posible que los europeos emprendiesen las Cruzadas, éstas estimularon el comercio y la producción. Además de tener que financiar y abastecer los ejércitos cruzados, las conquistas temporales de los cristianos en el Mediterráneo oriental abrieron nuevos mercados y nuevas fuentes de suministros a los mercaderes de Occidente. No es cierto, como se creyó durante un tiempo, que las Cruzadas fueran las responsables de la reactivación del comercio —eso ya había tenido lugar antes de que empezasen—, pero sí estuvieron estrechamente relacionadas con la expansión de éste y con su continuo crecimiento.

6. El renacer de la vida urbana

El descenso de la población urbana había comenzado ya antes de la caída del Imperio romano. En la Alta Edad Media, muchas ciudades del norte de Europa estaban abandonadas y otras parecían cáscaras vacías donde se alojaban unos pocos administradores laicos o eclesiásticos y sus criados, que obtenían sus alimentos básicos de los campos cercanos, con frecuencia de sus propias fincas. El comercio a larga distancia se limitaba en su mayor parte a bienes de lujo, entre ellos esclavos destinados a las cortes de nobles ricos y poderosos, tanto seglares como religiosos, y sus agentes eran extranjeros, principalmente sirios y judíos, a los que sus clientes otorgaban protección y pases especiales.

En Italia, pese a que las ciudades padecieron y menguaron durante los siglos de invasiones y saqueos, subsistió la tradición urbana. Con anterioridad al siglo XI los contactos políticos, culturales y económicos de Italia con el Imperio bizantino (y con la civilización islámica a partir del siglo VII) fueron tan fuertes como los que tenían con el norte de Europa, o incluso más. Las ciudades italianas tuvieron así la posibilidad de actuar de intermediarias entre el Oriente, más avanzado y próspero, y el Occidente, atrasado y pobre, situación de la que se beneficiarían en sentido literal y figurado. Entre los siglos VI y IX, las principales intermediarias fueron Amalfi, Nápoles, Gaeta y otros puertos de la mitad sur peninsular, que seguían unidos políticamente a Constantinopla, pero que estaban lo bastante alejados como

para que las leyes del imperio no les entorpecieran en exceso. Venecia, literalmente empujada al mar y al comercio marítimo por la invasión lombarda del siglo VI, que la separó de sus tierras de cultivo del interior, se desarrolló rápidamente como centro distribuidor. También Pisa y Génova se vieron forzadas a echarse al mar para defenderse de los corsarios musulmanes en el siglo X; su contraofensiva tuvo tal éxito que pronto se encontraron al mando de todo el Mediterráneo occidental.

El crecimiento urbano empezó en las ciudades portuarias, pero pronto se extendió a otras. Las llanuras de Lombardía y Toscana constituían el interior natural de Venecia, Génova y Pisa; se contaban, asimismo, entre las regiones más fértiles de Italia y también ellas se mantuvieron fieles a la tradición urbana del Imperio romano de la Antigüedad. Con el aumento de la productividad agrícola y el crecimiento demográfico que engendró, muchos campesinos emigraron a los centros urbanos, viejos y nuevos, donde se dedicaron a nuevas profesiones en el comercio y la industria. Milán en Lombardía y Florencia en Toscana fueron los ejemplos más destacados, pero hubo muchos otros, más pequeños pero igualmente bulliciosos (figura 3.3). La influencia recíproca entre el campo y la ciudad fue intensa. El campo proporcionaba el excedente humano necesario para poblar las ciudades, pero, una vez allí, esa nueva población urbana constituía los nuevos mercados para los productos del campo. Bajo la presión de las fuerzas de mercado, el sistema manorial, concebido para la autosuficiencia rural, empezó a desintegrarse. Ya en el siglo X los servicios en trabajo se estaban empezando a sustituir por rentas monetarias; poco después, los señores feudales comenzaron a vender o a arrendar sus señoríos a agricultores que cultivaban para comerciar con sus productos. Los campos abiertos del sistema manorial se dividieron, se cercaron y se sometieron a un cultivo intensivo que con frecuencia incorporaba riego y abono abundante. Muchos de los nuevos empresarios agrícolas eran habitantes de las ciudades que aplicaban a sus tierras, fuesen arrendadas o compradas, los mismos cálculos meticulosos de gastos e ingresos que habían aprendido en los tratos comerciales.

Como ya hemos visto, los teóricos del sistema feudal no habían previsto en sus planteamientos a la población urbana. Algunos reyes y grandes señores feudales intentaron que ciudades enteras estuvieran sujetas a vasallaje, pero no encajaban fácilmente en la jerarquía feudal las exigencias de los gobiernos urbanos, la solicitud por parte de los comerciantes de libertades que no tenían otros súbditos feudales y, por encima de todo, las pretensiones de ricos hombres de negocios. Los comerciantes más prósperos del norte de Italia se asociaron entre sí, en ocasiones con la cooperación de pequeños aristócratas que residían en las ciudades y podían dedicarse también al comercio o, al menos, prestar dinero a los que sí lo hacían, y formaron asociaciones voluntarias para atender los asuntos municipales, proteger los intereses comunes y resolver litigios sin recurrir a los engorrosos tribunales feudales. Con el tiempo, esas asociaciones voluntarias se convirtieron en gobiernos municipales. Negociaron cartas de libertad con sus señores feudales, o lucharon contra ellos por el mismo objetivo. Ya en 1035 Milán la conquistó por la fuerza de las armas. Por otro lado, las ciudades italianas, a diferencia de otras ciudades de Europa, demostraron ser lo bastante fuertes como para extender su poder a la campiña circundante, del mismo modo que las ciudades-estado grecorromanas de la Antigüedad. El mapa del norte de Italia en el siglo XIII se asemeja a un mosaico cuyas teselas serían los municipios situados al norte del Tíber. En 1176 una liga de ciudades lombardas derrotó al emperador Federico Barbarroja, ratificando su libertad e independencia.

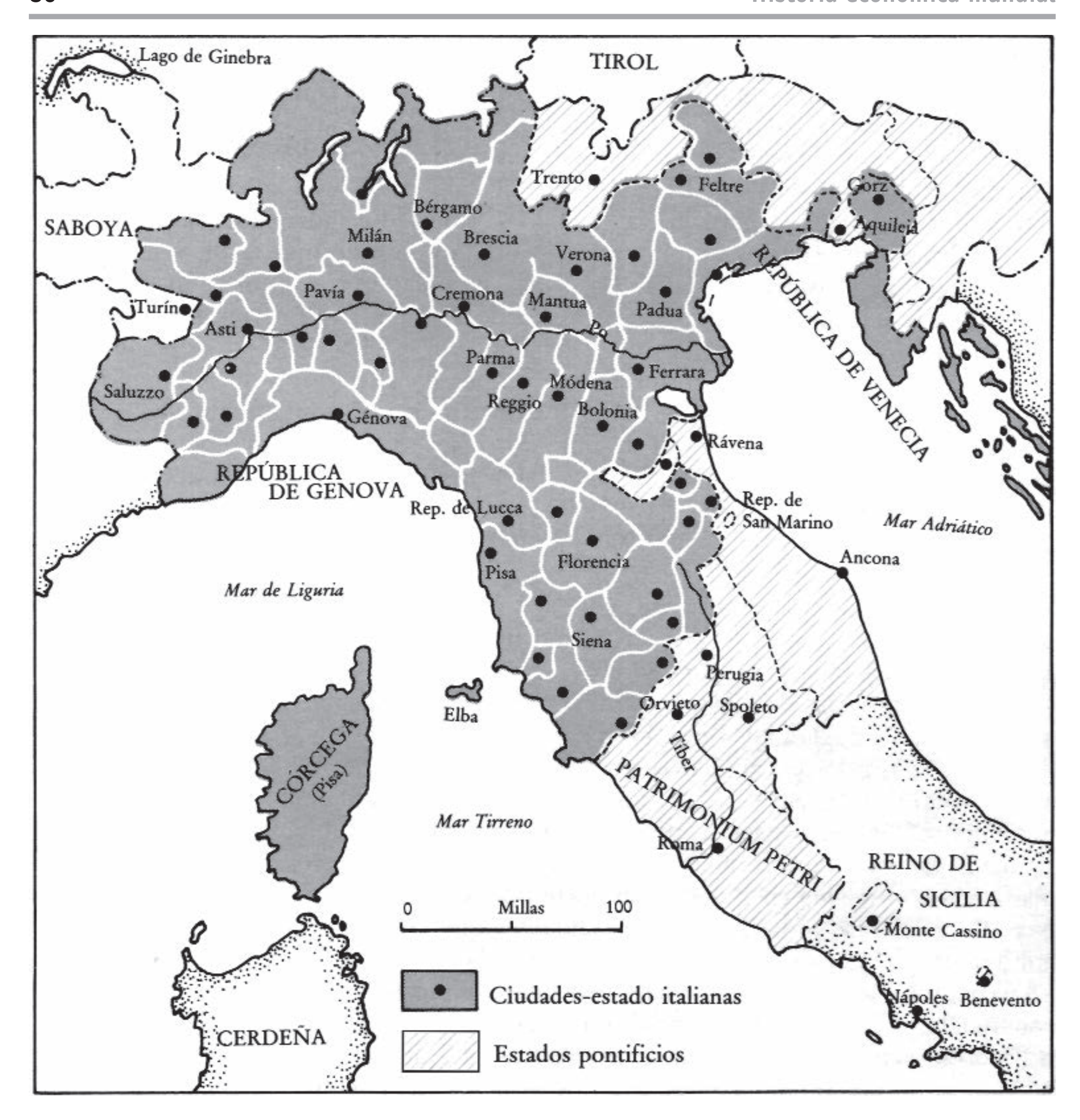


Figura 3.3 Ciudades-estado del norte de Italia en 1200.

En el resto del continente, el desarrollo urbano empezó más tarde y fue menos intenso que en el norte de Italia. Crecieron los pueblos y las ciudades —en los Países Bajos, en la cuenca del Rin, diseminadas por el norte de Francia, en Provenza y Cataluña; los asentadores de Alemania y el este de Europa incluso llevaban consigo planos urbanísticos a los parajes desiertos—, pero salvo pocas excepciones no alcanzaron ni el tamaño ni la concentración de las del norte de Italia. Sobre todo, ni remotamente consiguieron de sus príncipes el mismo grado de autonomía e independencia. A finales del siglo XIII, cuando Milán contaba con una población de 200.000 habitantes, Venecia, Florencia y Génova superaban los 100.000 cada una de ellas y algunas otras ciudades de Italia fluctuaban entre los 20.000 y

50.000; muy pocas ciudades del norte de Europa alcanzaban esta última cifra. París, que combinaba las funciones de capital territorial, sede de una gran corte, ciudad comercial e industrial y centro universitario, podría haber contado con el mismo número de habitantes que Milán y, sin embargo, apenas superaba los 80.000, según algunos. En 1377, la población de Londres era tan sólo de 35.000 o 40.000 personas, las mismas que tenía Colonia, la mayor ciudad de Alemania con diferencia.

La única región que podía compararse con el norte de Italia en lo que respecta a desarrollo urbano era el sur de los Países Bajos, especialmente Flandes y Brabante. Aunque Gante, la ciudad mayor, sólo tenía 50.000 habitantes a principios del siglo XIV, la población urbana del territorio constituía un tercio de la total, aproximadamente la misma cifra que en el norte de Italia. También hay otras semejanzas. No sólo en las dos zonas se hallaban las ciudades con mayor número de habitantes, sino que además eran las más pobladas de Europa. La agricultura de ambas era la más avanzada e intensiva y las dos tenían los centros comerciales e industriales más importantes. La pregunta surge por sí sola: ¿los hombres se trasladaron a las ciudades y se dedicaron a la industria y el comercio porque en el campo ya no había lugar para ellos, o acaso fue la existencia del comercio y las ciudades, con sus mercados potencialmente lucrativos, lo que estimuló a los agricultores a una mayor productividad y producción? No se puede dar una respuesta concluyente, sin duda, las influencias fueron recíprocas. Pero el hecho de que la agricultura fuese siempre más intensiva y productiva en las cercanías de las ciudades que en pleno campo parece asignar un papel importante a la demanda y a los mercados urbanos. Se hace necesario, pues, considerar con más detalle el desarrollo y la naturaleza de los mecanismos de mercado.

7. Vías y técnicas del comercio

El comercio más lucrativo y prestigioso lo constituyó, sin duda, el que estimuló el renacer comercial entre Italia y el este. Antes de que los italianos la hicieran suya, los mercaderes orientales habían utilizado ya esa ruta para llevar a las cortes occidentales productos de lujo. Cuando aquéllos pasaron a hacerse cargo del comercio, aún predominaban en el movimiento de este a oeste los artículos lujosos —especias procedentes de lugares del lejano Oriente como las Molucas, seda y porcelana de China, brocados del Imperio bizantino, piedras preciosas y otros productos—, pero además había materias más voluminosas, como alumbre de Asia Menor y algodón en bruto de Siria. En dirección contraria se transportaban telas corrientes de lana y lino, pieles procedentes del norte de Europa, utensilios metálicos de Lombardía y Europa Central, y cristal de Venecia. Los venecianos habían comerciado con el Imperio bizantino desde el principio de su historia, pero a finales del siglo XI se aseguraron un lugar de privilegio a cambio de su ayuda contra los turcos selyúcidas: obtuvieron libre acceso a todos los puertos del imperio sin pagar derechos de aduana ni impuesto alguno, prerrogativa de la que ni los propios mercaderes imperiales gozaban.

Mientras, Génova y Pisa, tras expulsar de Córcega y Cerdeña a los musulmanes, asaltaron sus fortalezas del norte de África, saquearon sus ciudades y obtuvieron de ellos condiciones muy favorables para sus barcos y comerciantes. Posteriormente, Génova derrotó a Pisa en la lucha por el dominio indiscutible del Mediterráneo occidental y desafió a Venecia por el control de la parte oriental. Durante las Cruzadas las ciudades italianas, de mutuo acuerdo o riva-

lizando entre sí, intensificaron su penetración en el levante; establecieron colonias y enclaves privilegiados desde Alejandría a lo largo de las costas de Siria y Palestina, en Asia Menor, en Grecia, en los alrededores de Constantinopla y en las costas que circundan el mar Negro, desde Crimea hasta Trebisonda. Los genoveses llegaron a surcar incluso el mar Caspio y el golfo Pérsico a bordo de barcos construidos allí mismo. La caída del reino de Jerusalén y el fracaso de las Cruzadas apenas afectaron a las posiciones italianas en Oriente; firmaron tratados con los árabes y los turcos y continuaron sus negocios como de costumbre.

Una prolongación exótica y diferente del comercio con Oriente, el llevado a cabo con China, floreció desde mediados del siglo XIII hasta mediados del XIV. El Imperio mongol, el más extenso que haya habido sobre la tierra, ocupaba durante ese período el espacio comprendido entre Hungría y Polonia y el Pacífico. Sus gobernantes, a pesar de su reputación de fiereza, acogieron a los misioneros cristianos y a los mercaderes de Occidente. Una vez más fueron los italianos quienes dominaron el comercio, con colonias en Pekín y en otras ciudades chinas, además de en la India. Las guías de los mercaderes describían con gran detalle los itinerarios —por tierra, a través de Persia o del Turquestán, «la Gran Ruta de la Seda», o por mar a través del océano Índico— y daban útiles sugerencias respeto a las mercancías que tendrían demanda. El relato que de sus aventuras hizo Marco Polo fue uno de los primeros *best-sellers* de Europa.

En el otro extremo del Mediterráneo el comercio era más prosaico. Incluía especias y otros productos orientales de lujo, por supuesto; pero más importantes, al menos para los italianos, eran los suministros de trigo procedente de Sicilia. Excepto en tiempos de guerra o bloqueo, se trataba de un flujo regular, necesario para la supervivencia de las ciudades italianas, pobres en cereales. Además del trigo, otros productos corrientes, como sal, salazones de pescado, vino, aceite, queso y frutos secos, viajaban desde regiones especializadas en ciertos productos o con excedentes temporales a otras con déficits crónicos o provisionales. Pese a la relativa lentitud de las comunicaciones, mercaderes despiertos y mercados activos se preocupaban de satisfacer la demanda efectiva. Aunque también este comercio estaba dominado por los grandes puertos italianos, lo compartieron, de mejor o peor grado, con comerciantes catalanes, castellanos, provenzales, narboneses e incluso musulmanes (véase figura 3.4).

Durante la Edad Media, la importancia de los mares del norte de Europa, si bien menos activos que el Mediterráneo, experimentó un aumento continuo. A principios de la época medieval fueron los frisones los principales agentes del reducido volumen de comercio existente a lo largo de las costas del mar del Norte y en los grandes ríos. A medida que el Báltico cobraba importancia, los escandinavos fueron ocupando su lugar, pero en la Baja Edad Media el comercio en el Báltico y en el mar del Norte estuvo dominado por las grandes ciudades comerciales alemanas organizadas en la Hansa (a la que en general se denomina, incorrectamente, Liga Hanseática).

La Hansa, que con el tiempo llegó a comprender casi 200 pueblos y ciudades, no se organizó formalmente hasta 1367, como respuesta a la amenaza formulada por el rey de Dinamarca de restringir sus actividades; mas la habían precedido años de cooperación informal entre comerciantes alemanes que operaban en el extranjero. En Venecia, por ejemplo, existía una «fonda o lonja alemana» *(fondaco dei tedeschi)* que proporcionaba comida y alojamiento a los mercaderes alemanes itinerantes, además de consejo y asistencia para vender sus productos. En Londres, el distrito de «Steelyard» *(Stalhof),* habitado por comer-



Figura 3.4 La economía medieval en su apogeo.

ciantes alemanes con residencia en Londres, obtuvo los derechos de autogobierno y extraterritorialidad ya en 1281. Colonias alemanas semejantes existían en Brujas, Bergen (Noruega), Visby (en la isla de Gotlandia) y en otros muchos lugares del Báltico, además de en la gran ciudad comercial de Novgorod, en Rusia. Riga, Memel y Danzig, entre otras, eran enteramente ciudades alemanas enclavadas en tierras extranjeras. Sus comerciantes transportaban a las prósperas ciudades que se desarrollaban junto al mar del Norte los cereales, la madera, los pertrechos navales y otros bienes que producían los colonos alemanes en las tierras del interior cercanas al Báltico.

Ya en el siglo XII, la producción especializada por regiones se estaba convirtiendo en una marcada característica de la economía medieval. El ejemplo más famoso es el de la industria vinícola gascona, con su centro de operaciones situado en Burdeos. Sin embargo, la industria flamenca de la lana dependía en gran medida de los suministros de materia prima de Inglaterra, y las tierras del Báltico fueron adquiriendo una importancia creciente como fuente de cereales para la alimentación de los Países Bajos, densamente urbanizados. Al sur, los barcos portugueses, franceses e ingleses llevaban al norte sal y vino y regresaban con cargamentos de pescado seco y salado.

Comparativamente, el transporte por tierra en general es más caro que por vía navegable. Esto era todavía más cierto antes de que se inventaran la máquina de vapor y el motor de combustión interna, y explica la gran importancia del transporte marítimo anterior a la era industrial. Sin embargo, en la Edad Media hubo una gran excepción a la regla: el comercio entre el norte y el sur de Europa, especialmente el comercio del norte de Italia con Alemania y los Países Bajos. Antes de los avances en diseño naval y técnicas de navegación que se produjeron a finales del siglo XIII y durante el XIV, progresos que en el XV tendrían un efecto revolucionario, la ruta entre el Mediterráneo y el mar del Norte era peligrosa y poco rentable. Por esa razón, los grandes pasos alpinos (Brenner, San Gotardo, Simplon, San Bernardo, el Monte Cenis y otros), pese a sus obstáculos y peligros, eran más transitados que el estrecho de Gibraltar. Los señores feudales dueños de las tierras por donde pasaban las rutas acabaron con el bandidaje y mejoraron los caminos, por lo que cobraban peaje, pero éste no era alto dada la competencia de rutas alternativas. Las hermandades religiosas organizaron casas de postas y servicios de rescate, de los cuales constituyen el símbolo más memorable los perros San Bernardo con sus barriles de brandy. Compañías profesionales de arrieros y carreteros proporcionaban servicios de transportes en una atmósfera de animada competencia. Los emporios más importantes en el extremo sur de la ruta eran las ciudades de la llanura lombarda, sobre todo Milán y Verona. Los destinos del norte eran numerosos, desde Viena y Cracovia en el este, hasta Lübeck, Hamburgo y Brujas en los extremos norte y oeste; pero la mayoría de las mercancías cambiaban de manos en las grandes ferias o mercados de Leipzig, Frankfurt y especialmente en las cuatro ciudades de feria de Champagne.

Las ferias de Champagne, surgidas en el siglo XII, eran el más importante lugar de reunión de mercaderes, tanto del norte como del sur de Europa. Bajo la protección de los condes de Champagne, quienes ofrecían facilidades mercantiles y tribunales especiales de comercio, además de proteger los caminos por los que viajaban los comerciantes, las ferias se alternaban casi continuamente a lo largo del año entre las ciudades de Provins, Troyes, Lagny y Bar-sur-Aube. Situadas aproximadamente a medio camino entre las dos regiones de Europa más desarrolladas, el norte de Italia y los Países Bajos, servían de lugar de encuentro

y comercio para los mercaderes de ambas zonas, pero también desempeñaban un importante papel en el comercio del norte de Alemania con el sur de Francia y la península Ibérica. Las prácticas y técnicas comerciales que se desarrollaron en esas ciudades —por ejemplo, las «letras de cambio» giradas sobre la celebración de una feria y otros instrumentos de crédito, y los precedentes que sentaron sus tribunales de comercio— ejercieron una influencia más amplia y duradera que las propias ferias. Incluso después de su ocaso como centros de compra-venta de productos, siguieron sirviendo de centros financieros durante muchos años.

En las últimas décadas del siglo XIII, los viajes al mar del Norte desde el Mediterráneo fueron haciéndose más frecuentes; en la segunda década del XIV, Génova y Venecia organizaban ya anualmente convoyes regulares, las famosas flotas de Flandes. Estas caravanas marítimas llevaban las mercancías directamente de los puertos mediterráneos al gran mercado permanente de Brujas (y luego de Amberes), socavando así algunas de las funciones que realizaban las ferias de Champagne. Pese a no cesar del todo el comercio por tierra (en el siglo XV Ginebra desempeñó un papel muy similar al de Champagne), se había inaugurado una nueva etapa en las relaciones económicas entre el norte y el sur de Europa. Esto implicaba no sólo nuevas rutas y nuevos medios de transporte, sino también un cambio en la escala del comercio y en los mecanismos de la organización comercial. Las grandes empresas comerciales y financieras, con sede en las ciudades italianas más importantes y sucursales en toda Europa, se convirtieron en los principales agentes del comercio, sustituyendo a los mercaderes individuales. Este acontecimiento, al que a veces se ha llamado «revolución comercial», fue fundamental en la segunda época de expansión de Europa, que empezó en el siglo XV.

En la época carolingia, los mercaderes eran normalmente extranjeros: «sirios» (palabra que comprendía a casi cualquier oriental) y judíos. Con la reactivación del comercio en el siglo X, los mercaderes europeos cobraron más importancia, pero hasta bien entrado el siglo XIII el mercader siguió siendo un viajero ambulante. La suya era una vida intensa, que requería fortaleza física y valor, además de buena cabeza para los negocios. Por tierra, los mercaderes solían viajar en caravana, armados o pagando los servicios de una escolta armada que los protegía de los bandidos. Por mar, iban también armados contra los piratas, pero además debían enfrentarse a la posibilidad de naufragar. No resulta sorprendente que a tales viajes comerciales se les denominara «aventuras».

En los casos más sencillos, los mercaderes trabajaban por cuenta propia; todo su capital consistía en los bienes que llevaban. Pero pronto entró en vigor una forma de sociedad, la *commenda*: un mercader, quizá ya demasiado viejo para soportar la dureza del viaje, aportaba el capital y otro realizaba el trayecto. Las ganancias se dividían; normalmente, tres cuartas partes para el capitalista sedentario y una cuarta parte para el socio activo. Estos contratos eran más frecuentes en el comercio por el Mediterráneo, pero también se daban en los viajes por tierra; en general se limitaban a un único viaje (ida y vuelta), pero si la empresa tenía éxito, solía ir seguida de un nuevo contrato entre los mismos socios. A veces el mercader sedentario especificaba el destino y la carga del viaje de vuelta, de la que podía disponer en su puerto natal, pero no era extraño que el socio activo tomara todas las decisiones importantes, sobre todo si el socio «capitalista» era una viuda, una fundación, una institución religiosa o un fiduciario que actuaba en nombre de huérfanos o niños menores de edad. Ya en el siglo XII muchos individuos que no se dedicaban realmente al comercio activo invirtieron en él de esa forma en Génova y otras ciudades italianas.

El aumento del volumen de comercio y la normalización de las prácticas comerciales trajeron consigo el nacimiento de una nueva forma de organización mercantil —la *vera società,* o sociedad auténtica—, que rivalizó, y a veces suplantó, a la *commenda.* Constaba de varios socios y solía operar en muchas ciudades de toda Europa. Los italianos fueron, con diferencia, los más sobresalientes en este tipo de organización; desde las sedes centrales en Florencia, Siena, Venecia o Milán, podían manejar sucursales en Brujas, Londres, París, Ginebra y varias ciudades más. Con frecuencia se ocupaban de operaciones bancarias además de mercantiles (o viceversa). Las sociedades Bardi y Peruzzi de Florencia fueron las organizaciones comerciales más grandes del mundo anteriores a las sociedades anónimas del siglo XVII, pero ambas quebraron en el decenio de 1340 al conceder demasiados créditos a Eduardo III de Inglaterra y a otros soberanos sin recursos. Además de mantener sucursales, esas grandes sociedades disponían de carros, mulas y barcos propios, y algunas poseían o tenían en arriendo minas de metales y otros yacimientos minerales.

Los mercaderes más modestos que no podían disponer de barcos propios, idearon otros modos de diversificar los riesgos del comercio a larga distancia. Varios mercaderes que comerciaran por separado podían unirse para alquilar un barco. O bien un único empresario alquilaba todo un barco y arrendaba parte del espacio de éste a otros mercaderes. Se inventaron varios tipos de créditos marítimos para que los inversores no comerciantes participasen de los beneficios sin hacerlos socios de la empresa ni violar las leyes contra la usura. A finales del siglo XIII ya era normal el seguro marítimo.

La banca y los créditos estaban estrechamente relacionados con el comercio medieval. Ya en el siglo XII se establecieron en Génova y Venecia primitivos bancos de depósito. Concebidos en un principio como meros depósitos de seguridad, no tardaron en empezar a transferir sumas de una cuenta a otra mediante órdenes orales y, con menos frecuencia, a través de órdenes escritas. Aunque por ley tenían prohibido prestar dinero sobre reservas fraccionadas, los bancos permitían el descubierto bancario a clientes preferentes, con lo que creaban nuevos medios de pago. Bancos así sólo podían encontrarse en los centros comerciales más importantes: fuera de Italia, principalmente en Barcelona, Ginebra, Brujas y Londres. (Lombard Street, centro del distrito financiero del Londres actual, debe su nombre al gran número de banqueros italianos que tenían allí despacho.) En los demás sitios, en cambio, banqueros privados vendían y compraban letras de cambio para facilitar el comercio a larga distancia. Embarcar moneda y lingotes de oro y plata suponía cuantiosos gastos y un alto riesgo; por ello, los mercaderes preferían vender a crédito, invertir las ganancias en un cargamento para el viaje de vuelta y obtener los beneficios sólo tras haberse realizado la venta. Prácticamente todas las compras y ventas de las ferias de Champagne se realizaban a crédito. Al final de una feria, todas las cuentas pendientes se diferían a la feria siguiente por medio de letras de cambio. Aunque las letras de cambio se desarrollaron en conexión con el comercio de mercancías, acabaron utilizándose como instrumentos puramente financieros, sin relación directa con mercancías concretas.

Otra razón que justificaba la confianza generalizada en el crédito era la multiplicidad y confusión de monedas. La mayoría de las regiones de la Europa Occidental usaban el sistema monetario carolingio de libras, chelines y peniques (en latín, *libra, solidas, denarias),* pero esa unidad aparente escondía una desconcertante desigualdad monetaria. De entrada, la lira genovesa no tenía el mismo valor que la libra inglesa, la libra francesa o siquiera que la lira milanesa o pisana. Y, lo que es más fundamental, tanto la libra como el chelín eran me-

ramente dinero contable, ya que no se acuñaron monedas de esos valores hasta el final de la Edad Media. Las monedas más corrientes en los siglos XI y XII eran los peniques; pero éstos no sólo resultaban incómodos para pagos elevados, sino que además eran de diferente tamaño, peso y contenido en plata según quienes los acuñasen —reyes, duques, condes, incluso abades—. A principio del siglo XIII se pusieron en circulación monedas de plata mayores, pero también éstas carecían de peso y ley uniformes. Los soberanos apurados de dinero y con ingresos fiscales insuficientes solían recurrir a la desvalorización de la moneda para aumentar sus recursos. En tales circunstancias, los cambistas, cuyo trabajo consistía en saber el valor de las distintas clases de monedas, realizaban una importante función en las ferias y ciudades comerciales. De sus filas surgieron muchos banqueros (figura 3.5). No fue sino hasta la segunda mitad del siglo XIII cuando Europa obtuvo por fin una moneda realmente estable, el famoso florín de oro que puso Florencia en circulación por vez primera en 1252. (Génova acuñó una moneda similar unos meses antes, pero no fue tan popular; en 1248 Venecia empezó a acuñar una moneda semejante, llamada ducado o cequí, cuyo uso —e imitación— fue general en el Mediterráneo oriental.) El florín se acomodaba perfectamente a las necesidades mercantiles —valor estable y denominación relativamente alta—, pero, para cuando apareció, el crédito ya era parte indispensable de la actividad comercial.



Figura 3.5 Banquero toscano.
Un banquero con su ayudante, sentados en su *bancum* (banco o asiento) situado detrás del «mostrador», donde llevaba sus *conti* (cuentas) y contaba el dinero. Muchos cambistas se transformaron en banqueros. (SCALA/Art Resource, Nueva York.)

8. La tecnología industrial y los orígenes de la energía mecánica

Aunque muy inferior a la agricultura en términos numéricos, la industria no fue un sector insignificante de la economía medieval. Además, su importancia creció progresivamente con el paso de los siglos. Puede que en la Alta Edad Media la capacidad técnica experimentase un ligero retroceso —en la arquitectura y la construcción, por ejemplo—, pero en el año 1000 el nivel medio de tecnología era al menos tan elevado como en la Antigüedad. A partir de entonces, las innovaciones se multiplicaron de forma regular; de tal modo que, desde el punto de vista de la historia de la tecnología, no existe interrupción entre la época medieval y la moderna.

La industria más importante y omnipresente era sin duda la textil, aunque la construcción, tomada en su conjunto, debía de seguirle muy de cerca. Telas se fabricaban en todos los países, en todas las provincias, casi en todas las casas de Europa; pero en el siglo XI algunas zonas de Europa habían empezado ya a especializarse en el proceso. De éstas, la más destacada fue Flandes y el área circundante, lo que es ahora Bélgica y el norte de Francia. Otros centros de importancia fueron el norte de Italia y la Toscana (en el siglo XIV había varios miles de trabajadores en la industria textil tan sólo en Florencia), el sur y el este de Inglaterra, y el sur de Francia. La materia prima más importante era sin ninguna duda la lana, y el producto, a su vez, el paño. Las diferencias de tipo y calidad del paño producido en las distintas regiones explican la extensión del comercio dentro de Europa. Además de la lana, en muchas áreas se producía lino, especialmente en Francia y Europa del Este. La producción de seda y algodón se limitaba a Italia y a la España musulmana.

Aunque los trabajadores más especializados, como tintoreros, bataneros, esquiladores e incluso tejedores, se organizaban en gremios, la industria estaba dominada por los comerciantes (también organizados en gremios), que compraban la materia prima y vendían el producto final. Los trabajadores menos especializados, entre ellos los hilanderos (e hilanderas), no estaban organizados y en general trabajaban directamente para los comerciantes. En Flandes e Inglaterra estos fabricantes-mercaderes mandaban o «proporcionaban» la materia prima o semielaborada a los tejedores u otros artesanos, quienes la transformaban en sus propias casas o talleres; en Italia, en cambio, esta tarea se realizaba en talleres o barracas, bajo la mirada de un supervisor. La productividad laboral, comparada con la de la Antigüedad, experimentó un gran aumento gracias a un trío de innovaciones técnicas relacionadas entre sí: el telar a pedal, que sustituyó al simple bastidor; el torno de hilar, que reemplazó a su vez a la rueca, y el batán. Sus inventores son desconocidos, pero el caso es que se extendieron por Europa a principios del siglo XII con una rapidez sorprendente (figura 3.6). Su difusión queda suficientemente explicada, sin duda, ante la disminución de los costes de producción, pero también redujeron la pesadez del trabajo.

La industria metalúrgica y sus industrias auxiliares, más reducidas que la industria textil, pero estratégicamente más importantes para el desarrollo económico, experimentaron un progreso notable en la Baja Edad Media. Según una división histórica convencional, la Edad del Hierro empezó alrededor de 1200 a.C., pero en la Antigüedad clásica los objetos y útiles de hierro eran caros y raros, y en la práctica las pequeñas clases dirigentes prácticamente lo monopolizaban para sus armas y adornos. Ni siquiera el cobre o el bronce, algo más abundantes, entraron en la vida diaria de la gente corriente. Sin embargo, durante la Edad Media cambió la relación entre los precios, convirtiéndose el hierro en el metal más

barato y pasando a usarse, además de en armas y armaduras, para una variedad cada vez más amplia de útiles y herramientas. Su mayor abundancia y menor precio se debieron en parte a que al norte de los Alpes el mineral de hierro y, sobre todo, el carbón resultaban



Figura 3.6 Labor de punto.
Esta imagen de la Virgen María tejiendo una prenda para su futuro hijo, tomada en un vitral de una iglesia del oeste de Alemania, constituye la primera representación conocida de la labor de punto, invención medieval. Ésta se desconocía en el antiguo mundo mediterráneo, pero resultaba muy útil en el norte de Europa, con su clima más frío y húmedo. (Hamburger Kunsthalle.)

más accesibles. También tuvieron importancia las mejoras tecnológicas, particularmente la energía hidráulica aplicada a fuelles y grandes martillos de fragua. A principios del siglo XIV hicieron su aparición los primeros precursores de los modernos altos hornos, sustituyendo a la llamada fragua catalana. La organización de mineros y metalistas en comunidades libres de artesanos, frente a las cuadrillas de esclavos de la época de los romanos, facilitó sin duda el cambio tecnológico.

Al considerar el aumento de la producción y las presiones para mejorar la tecnología debería tenerse en cuenta asimismo la demanda del consumidor. Dado que los artesanos y los campesinos, aunque fueran siervos, eran dueños de sus propias herramientas y que su propio bienestar estaba en proporción directa a la eficacia de sus esfuerzos, les convenía comprar los mejores utensilios y herramientas. El uso de herraduras y accesorios metálicos en los arreos, carros y arados es signo evidente de que los artesanos y los campesinos eran conscientes de ello. La constante presencia de los nombres Smith y Schmidt (o Schmied) en inglés y alemán prueba la cantidad de artesanos que se ganaban la vida satisfaciendo la demanda de objetos metálicos.

Otra industria de formidable uso práctico que sobrepasó sus dimensiones clásicas fue la del curtido y el trabajo del cuero. A los habitantes de las ciudades del siglo XX, rodeados de materiales plásticos y sintéticos, les resulta difícil apreciar la importancia que tuvo el cuero para las generaciones anteriores. Junto a su utilización en sillas de montar, arreos y guarniciones, se usaba en el mobiliario, en la indumentaria y el material industrial, por ejemplo en fuelles y válvulas. Asimismo, la carpintería y la cerámica pasaron a ocupar en la industria medieval un espacio proporcionalmente mayor del que habían tenido en la Antigüedad o en épocas más recientes, con cientos de usos, tanto ornamentales como utilitarios.

Lejos de estar apegados a la tradición y unidos a una rutina inamovible, como se los describía en los libros de texto, los hombres medievales —o al menos, algunos de ellos— buscaban la novedad, en sí misma y con fines prácticos. Es a los hojalateros medievales, y no a los filósofos clásicos, a quienes debemos inventos tan útiles como las gafas y el reloj mecánico. Durante la Edad Media se generalizó en Europa el uso del astrolabio y la brújula, en conexión con los trascendentales adelantos en técnicas de navegación y diseño naval que ayudan a trazar la frontera entre la época medieval y la moderna. Del mismo modo, la pólvora y las armas de fuego fueron inventos medievales, si bien su período de mayor efectividad es posterior. La fabricación de jabón, sin ser del todo una novedad, se extendió de forma considerable, y la de papel constituyó una nueva industria cuya importancia cultural fue mucho mayor que su peso económico. Y la imprenta de caracteres móviles, una de las innovaciones de mayor trascendencia desde el alba de la civilización, también se inventó al final de la Edad Media. Pero, posiblemente, es en la historia de los molinos y su maquinaria donde se encuentra la expresión más característica del hombre medieval, en su búsqueda deliberada de medios de producción nuevos y más eficaces.

En el siglo I a.C. se usaban ya ruedas hidráulicas horizontales movidas por una corriente de agua. Se han encontrado pruebas arqueológicas y documentales de ello en sitios tan distantes entre sí como China y Dinamarca, además de en diversas zonas del Imperio romano. Nadie sabe de dónde provienen; hay ejemplos aislados de su uso para moler grano durante la época imperial, pero se sabe que el emperador Vespasiano (69-79 d.C.) rechazó un proyecto de elevador de piedras pesadas accionado por agua por miedo a causar desempleo. El trabajo, libre o realizado por esclavos, era barato en el Imperio romano, y ni constructores

ni empresarios veían la necesidad de tener maquinaria que lo ahorrase. Resulta difícil determinar con exactitud en qué momento los hombres cambiaron de idea respecto a la utilidad de tales máquinas, pero parece que fue entre los siglos VI y X. Cuando Guillermo el Conquistador ordenó su estudio sobre los recursos de Inglaterra en 1086, sus agentes contaron 5.624 molinos de agua en aproximadamente 3.000 pueblos, y eso que Inglaterra no era la zona más avanzada de Europa ni económica ni técnicamente. Por otra parte, la mayoría de los molinos, de allí o del resto de Europa, eran mucho más sofisticados y potentes que la rueda hidráulica horizontal. Casi todos eran ruedas verticales de corriente alta, en las que el peso del agua al caer proporciona mucha mayor fuerza que una corriente suave. Estaban provistos de complicados mecanismos para transmitir y transformar la energía (figura 3.7). A principios del siglo XIV, la energía hidráulica se utilizaba ya no sólo para moler grano, sino para moler, triturar y mezclar otras sustancias, hacer papel, abatanar paño, serrar madera o piedra, accionar fuelles y martinetes en fraguas y hornos, y devanar seda.

A pesar de su gran utilidad, las ruedas hidráulicas tenían muchas limitaciones. La más importante es que necesitaban un caudal regular de agua o una cascada. Por tanto, no podían usarse en zonas semiáridas o bajas y pantanosas. Ya a mediados del siglo XI funcionaba en Venecia una rueda de molino accionada por el movimiento de las mareas. En las centurias siguientes se instalaron muchas otras en las costas europeas. En el siglo XII se encontró una solución aún más satisfactoria: el molino de viento, que, con brisas regulares, podía realizar todas las tareas del molino de agua. En las llanuras del norte de Europa, donde los vientos eran más constantes y los arroyos más lentos y se helaban con más facilidad en invierno que en el sur, estos molinos brotaron profusamente, y tuvieron especial importancia en las

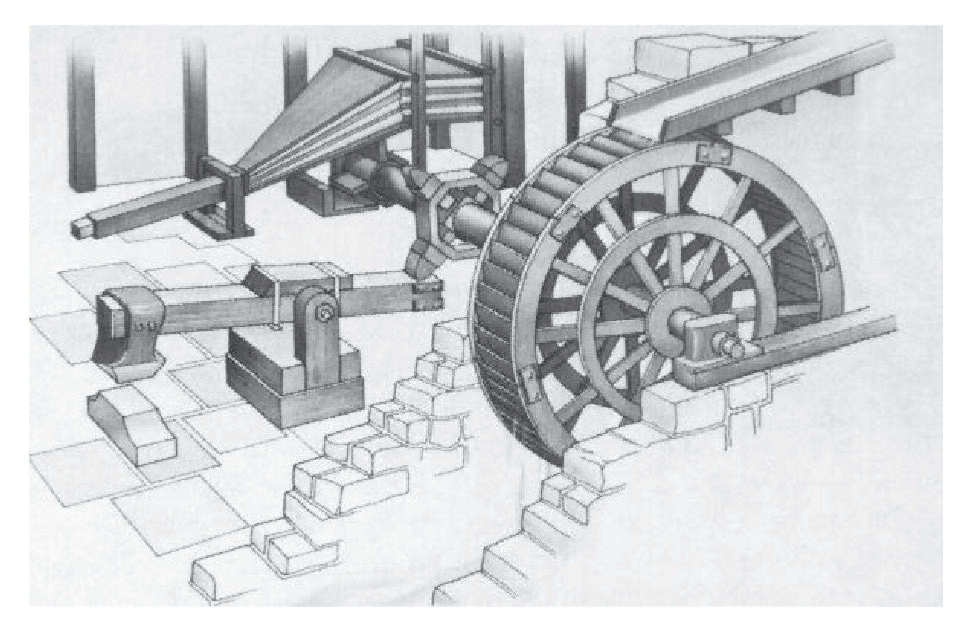


Figura 3.7 Rueda hidráulica.
Este modelo acciona a la vez un martillo de fragua y un fuelle. (De *Connections,* de James Burke. Copyright 1978 by Macmillan London Limited. Reproducido con autorización de Little, Brown and Company.)

regiones bajas de Holanda, Zelanda y Flandes, donde, junto a otros usos, accionaban bombas para extraer agua en las tierras ganadas al mar.

Los molinos de agua y viento requerían complicados engranajes. Los molineros, los constructores de molinos, y las diversas clases de herreros que los fabricaban, accionaban, conservaban y reparaban, adquirieron con su experiencia un conocimiento empírico de la mecánica práctica que pronto llevaron a otro campo: la construcción de relojes. Ya en el siglo XII, la demanda de relojes de agua era tan grande que en Colonia existía un gremio de relojeros especializados. En el siglo siguiente se resolvieron los principales problemas en el diseño de relojes mecánicos (impulsados por la gravedad), y en el XIV, toda ciudad de Europa que se preciase, fuese cual fuese su tamaño, tenía al menos un reloj grande que no sólo señalaba las horas con carillón, sino que contaba también con un espectáculo de osos bailarines, soldados desfilando o damas que hacían reverencias. Entre 1348 y 1364, un notable físico y astrónomo italiano, Giovanni de Dondi, construyó un reloj que, además de marcar las horas, informaba sobre los movimientos del Sol, de la Luna y de los cinco planetas conocidos (esto, dos siglos antes de la revolución copernicana) (figura 3.8).

El interés medieval por los molinos y los relojes posee una importancia que va más allá de su impacto económico inmediato. Es cierto que los molinos ahorraban trabajo, aumentaban la producción y hacían posibles tareas que antes se hubieran considerado imposibles. Los relojes permitieron que la gente fuese más consciente del paso del tiempo e introdujeron una mayor regularidad y puntualidad en los asuntos humanos; en los contratos comerciales genoveses se indicaba la fecha y la hora de la firma, un auténtico augurio de la máxima «el tiempo es oro». En conjunto, estos cambios indicaban una importantísima reorientación de la mentalidad medieval, una nueva actitud hacia el mundo material. Ya no se consideraba el universo algo inescrutable, ni al hombre como un indefenso instrumento de la naturaleza o de los ángeles y los demonios. Se podía comprender la naturaleza y aprovechar su fuerza para nuestras necesidades. Poco después de que Dondi terminara su maravilloso reloj, el sabio francés Nicole Oresme (h. 1325-1382), anticipándose a Kepler, Newton y otras destacadas figuras del siglo de los genios, comparó el Universo con un gran reloj mecánico creado y regulado por el Supremo Relojero, Dios. Un siglo antes, el erudito Roger Bacon (h. 1214-1292), científico de Oxford, precediendo en cuatro siglos a su homónimo Francis en el énfasis en el método experimental y la utilidad de la ciencia, había profetizado las posibilidades de la ciencia aplicada: «Máquinas que nos permitirán navegar sin remos, carros de los que no tiren animales... máquinas para volar... máquinas que puedan moverse en las profundidades de los mares y los ríos...».

9. La crisis de la economía medieval

En 1348 una epidemia de peste bubónica, la terrible Peste Negra, llegó a Europa procedente de Asia. Extendiéndose rápidamente a través de las principales rutas comerciales, durante dos años asoló toda Europa —de Sicilia y Portugal a Noruega, de Moscovia a Islandia—, cobrándose el mayor número de víctimas en ciudades y pueblos grandes, que en ocasiones vieron cómo sucumbía más de la mitad de sus habitantes. Con toda probabilidad, la población total europea se redujo a menos de dos terceras partes. La epidemia, además, se hizo endémica, al surgir nuevos brotes cada diez o quince años durante el resto del siglo. Aparte

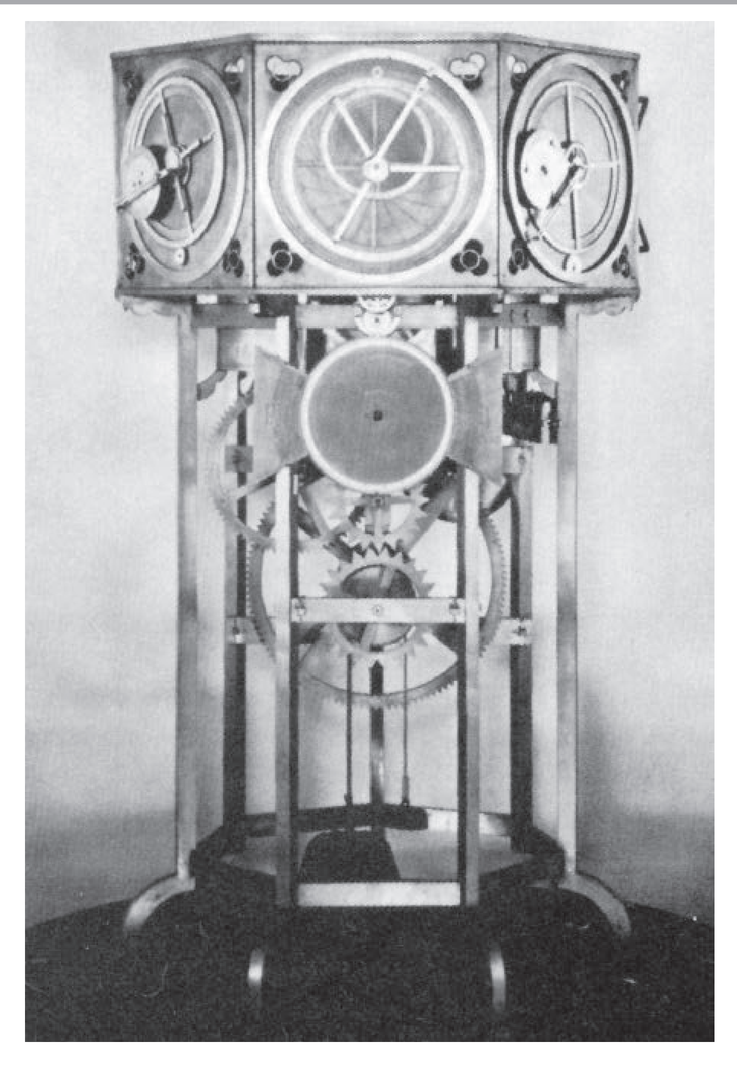


Figura 3.8 Reloj mecánico.
Reconstrucción moderna del famoso reloj de Dondi, construido originariamente a mediados del siglo XIV. (National Museum of American History, The Smithsonian Institution. Reproducción autorizada.)

de la miseria que engendró la peste, en los siglos XIV y XV una serie de guerras, tanto civiles como entre naciones, alcanzaron un nuevo grado de intensidad y violencia. Durante la guerra de los Cien Años (1338-1453) entre Francia e Inglaterra, una política deliberada de saqueo y destrucción hizo que grandes zonas del oeste de Francia quedaran totalmente devastadas, mientras que, en Oriente, el venerable Imperio bizantino sucumbió al asalto de los turcos otomanos.

La Peste Negra constituyó el episodio más dramático de la crisis de la economía medieval, pero de ningún modo fue el origen o la causa de tal crisis. A finales del siglo XIII el aumento demográfico de los dos o tres siglos anteriores ya había empezado a remitir. En la primera mitad del siglo XIV se hicieron cada vez más frecuentes las pérdidas de las cosechas y más severas las hambrunas. Aunque no está probado, es probable que la población

empezara a descender incluso antes del 1348. La Hambruna de 1315-1317 afectó a todo el norte de Europa, desde Rusia hasta los Pirineos; en Flandes, el área más densamente poblada, la tasa de mortalidad multiplicó por diez su cifra normal. La creciente precariedad del suministro de alimentos, junto con la congestión de las ciudades y los pueblos y unos servicios sanitarios insuficientes, hicieron a sus habitantes mucho más vulnerables a las epidemias, de las cuales la peor fue la Peste Negra.

Hay cierta evidencia de que en el siglo XIV se produjo un deterioro climatológico. En el norte de Europa, al menos, los inviernos se hicieron más largos, fríos y húmedos. En Inglaterra desapareció el cultivo de la vid, en Noruega los cereales dejaron de madurar. El mar Báltico se congeló por entero tres veces y en Alemania y los Países Bajos aumentó la frecuencia de las inundaciones, con consecuencias cada vez peores. Pero, a pesar de su gravedad, estos problemas no explican por sí solos la decadencia y el estancamiento de toda la economía. Una explicación más general sería que la población era excesiva para los recursos y la tecnología disponibles.

A finales del siglo XIII se interrumpieron las talas de bosques que en siglos anteriores se habían producido de forma constante. En áreas como España e Italia hay pruebas de que la deforestación contribuyó a la erosión del suelo y a la disminución de su fertilidad. Más al norte, los señores se opusieron a las talas forestales aduciendo privilegios de caza, pero los campesinos, por su parte, necesitaban bosques que les proporcionasen leña y pastos, lo que llevó a numerosos enfrentamientos violentos entre éstos y aquéllos por el uso de los que quedaban. Al no haber más tierra disponible, los pastos, prados y páramos se convirtieron en campos de cultivo. Esto supuso que hubiese menos ganado y, como consecuencia, menos proteínas en la dieta y menos abono. La escasez de fertilizante había sido uno de los problemas constantes en la economía feudal, y la disminución del ganado lo agravó. Las cosechas disminuyeron en la misma proporción en que aumentaban las tierras de cultivo. Los esfuerzos para incrementar la productividad, como la introducción de la rotación cuádruple, las rotaciones más complicadas y el uso de abono verde, produjeron un cierto efecto en algunas regiones, pero los esfuerzos no se llevaron a cabo con la rapidez suficiente y sus resultados no fueron lo bastante sustanciales como para compensar los rendimientos decrecientes de las agotadas tierras marginales.

Como hemos visto, en el período de expansión de la economía medieval hubo una tendencia, por parte de los señores, encaminada a conmutar servicios en trabajo por rentas monetarias y a arrendar sus *demesnes* a campesinos prósperos. Mientras continuó el crecimiento urbano y demográfico, los precios de la mayoría de los productos agrícolas subieron al mismo tiempo que bajaban los salarios. Muchos señores, bien para reforzar sus menguantes ingresos, bien para sacar partido de la favorable relación precio-salario, decidieron volver a ocuparse del cultivo de su propio *demesne,* a veces aumentando éste a expensas de los pastos o incluso de las tierras de los campesinos, e intentando volver a imponer los servicios en trabajo. Dichos intentos encontraron fuerte resistencia y tuvieron poco éxito en Europa Occidental; los señores de Europa Oriental, en cambio, demostraron tener más fuerza. En cualquier caso, la constante caída de los salarios hizo que a los señores les resultara rentable cultivar sus tierras con asalariados. Podían contratar incluso a campesinos acomodados, quienes de este modo aumentaban su riqueza; pero la gran masa de población campesina se encontró en una situación cada vez más apurada. En parte por esta razón, y también por el aumento de los impuestos que recaudaban reyes y señores locales, se produjo un incremen-

to de las tensiones sociales, con brotes ocasionales de violencia e insurrección, como el levantamiento de los campesinos y los trabajadores flamencos contra sus señores y patronos durante la Hambruna de 1315-1317.

La Peste Negra intensificó mucho las tensiones y conflictos sociales. La relación precio-salario se invirtió bruscamente; con la fuerte caída de la población y la demanda urbana, cayó también el precio de los cereales y otros productos alimentarios, mientras aumentaban los salarios por la escasez de mano de obra. La primera reacción de las autoridades fue establecer un control de salarios; pero con ello sólo lograron exacerbar la hostilidad de los campesinos y los trabajadores, quienes evitaban dicho control mientras les era posible y se rebelaban cuando intentaban imponérselo. En la segunda mitad del siglo XIV, en Europa se produjeron insurrecciones, sublevaciones y guerras civiles. Aunque no todas estaban motivadas por el control salarial, de un modo u otro, sí estaban relacionadas con el súbito cambio en las condiciones económicas que el hambre, la guerra y la peste habían traído consigo. En 1358, los campesinos franceses se levantaron espontáneamente contra sus señores y gobernantes. En Inglaterra, una serie de levantamientos locales precedieron a la gran sublevación campesina de 1381, en la que una mezcla de problemas religiosos y económicos casi hizo posible que triunfasen los revolucionarios. En Italia, la violencia no fue mayor, en general, que la que en los siglos XI y XII acompañó a la lucha por la autonomía de los municipios; mas en 1378, los trabajadores de la industria de lana de Florencia lograron temporalmente el control de la ciudad, expulsando a sus patronos, «los peces gordos». Revueltas semejantes de trabajadores o campesinos, o de ambos, tuvieron lugar en Alemania, España y Portugal, Polonia y Rusia. Cualquiera que fuese el éxito que al principio las acompañara, todas, sin excepción, fueron sofocadas de forma brutal por la nobleza feudal, los gobiernos urbanos o las nacientes monarquías nacionales.

Aunque las sublevaciones raramente consiguieron sus objetivos, el cambio en las condiciones económicas supuso para los campesinos de Europa Occidental la liberación de la esclavitud feudal. Pese a su fuerza política y militar, las clases gobernantes no podían imponer los servicios en trabajo ni controlar los salarios durante mucho tiempo, dado que los propios terratenientes rivalizaban en atraer campesinos a sus tierras, para que las trabajasen por un salario o en arriendo. En Inglaterra esto dio como resultado, tras una agitada última parte del siglo XIV, un siglo XV que algún autor ha denominado «la edad de oro de los trabajadores agrícolas ingleses». Los salarios reales, es decir, la proporción entre los salarios monetarios y los precios de los bienes de consumo, fueron más altos de lo que nunca antes lo habían sido o lo serían luego hasta el siglo XIX. En el resto de Europa Occidental, como consecuencia de las fuerzas de mercado, desaparecieron los últimos vestigios de la servidumbre como institución y aumentaron los salarios y el nivel de vida de los campesinos. El bajo precio de los cereales, resultado de la escasa demanda urbana, y la abundancia relativa de tierra estimuló la cría de ganado y que se cambiase el cultivo de cereales por el de tubérculos y plantas forrajeras. La Gran Peste y las calamidades del siglo XIV a ella asociadas, si bien espantosas, representaron un fuerte purgante que abrió camino a un período de crecimiento y desarrollo renovados que se inició en el siglo XV.

En el este de Europa, la evolución siguió un curso bien diferente. La densidad de población allí siempre había sido menor que en Europa Occidental, había menos ciudades y con menos habitantes, y las fuerzas de mercado eran más débiles. Después de la Gran Peste, la vida urbana prácticamente se marchitó, los mercados decayeron y la economía retrocedió a

un nivel de subsistencia. En esas condiciones, la única alternativa del campesino a la autoridad del señor era la huida a tierras inexploradas y sin ocupar, con los peligros que ello conllevaba. En consecuencia, los señores, libres del control de una autoridad superior, llevaron al campesinado por la fuerza a una situación de servidumbre que había desaparecido en Europa Occidental desde al menos el siglo IX.

Aunque la peste tuvo en jaque a las ciudades del oeste de Europa, éstas sobrevivieron y lograron recuperarse. Probablemente, el volumen total de producción y comercio fue inferior en los primeros años del siglo XV que en los del XIV, pero en diferentes momentos de la centuria siguiente, según la región europea de la que se tratara, empezó la recuperación de la población, la producción y el comercio, y a principios del XVI posiblemente sumaban más que en cualquier otro momento anterior de la historia. Mientras tanto, tuvo lugar un reajuste de fuerzas muy significativo. Las organizaciones gremiales, como reacción a la brusca caída de la demanda, endurecieron sus reglamentos para controlar con mayor efectividad la oferta en términos monopolizadores: limitaron la producción, hicieron cumplir los reglamentos laborales y restringieron la admisión de nuevos miembros a los hijos o parientes de los maestros fallecidos. Los comerciantes, con el fin de reorganizar sus operaciones de forma racional, inventaron o adoptaron la contabilidad de doble entrada y otros métodos de control. Las compañías comerciales del siglo XV no podían rivalizar con las sociedades Bardi o Peruzzi en cuanto a tamaño, pero la mayor de ellas, la banca Médici de Florencia, así como otras, adoptaron una forma de organización similar a las modernas sociedades de control que reducía el riesgo de bancarrota en caso de quiebra de una sucursal. Los industriales, enfrentados a unos costos laborales en alza, buscaron nuevos métodos de producción que ahorrasen mano de obra o emigraron para escapar de las reglas restrictivas de los gremios.

También se dieron cambios regionales en la producción y el comercio, como resultado del aumento de la competencia. Ciudades como Florencia y Venecia no dudaron en usar la fuerza de las armas para someter a sus rivales y extender su dominio a sus vecinos. De forma más sutil, la feria de Ginebra fue sustituyendo gradualmente a las de Champagne del siglo XIV, aunque luego sufrió la competencia de la de Lyon antes de que acabase el siglo XV. En el norte, Amberes sustituyó poco a poco a Brujas como destino principal del comercio italiano. La Hansa Germánica se organizó formalmente en 1367, en parte como respuesta al retraimiento de la demanda y, en parte, ante los intentos de sus competidores de despojar a los comerciantes de sus privilegios; durante casi cien años dominó el comercio del Báltico y el mar del Norte, pero a finales del siglo XV se vio contestada por los comerciantes, los exportadores y las flotas pesqueras de Inglaterra y Holanda. El conjunto de las ciudades italianas mantenía su superioridad comercial, aunque el norte de Europa iba ganando terreno, una prefiguración de los cambios más drásticos que tendrían lugar en los siglos XVI y XVII.

4. Las economías no occidentales en vísperas de la expansión occidental

Europa, y en especial Europa Occidental, fue la región del planeta que, desde el siglo XVI hasta el XX, experimentó un cambio y un crecimiento más dinámicos. En gran medida fue la responsable de la creación de la moderna economía mundial, y la influencia que ejerció y que sobre ella ejercieron otras regiones determinó la forma y el ritmo de la participación de éstas en la economía mundial. No obstante, antes del siglo XVI tan sólo era una entre varias regiones más o menos aisladas. Este capítulo examina las otras regiones del mundo antes de su contacto con los europeos.

1. El mundo islámico

El islam, la última de las grandes religiones mundiales, tuvo su origen en Arabia en el siglo VII. Su fundador, el profeta Mahoma, había sido mercader antes de convertirse en líder político y religioso. En el año 632, fecha de su muerte, prácticamente toda la península Arábiga estaba unida bajo su autoridad. Poco después, sus seguidores estallaron con la furia de un torbellino del desierto, y en cien años habían conquistado un enorme imperio que se extendía desde Asia Central hasta España, a través de Oriente Medio y el norte de África. Tras unos siglos de relativa quietud y después de la fragmentación del califato, como se conocía al imperio, los musulmanes (o seguidores del islam) volvieron a expandirse a partir del siglo XII (figura 4.1), difundiendo su religión y sus costumbres por Asia Central, India, Ceilán, Indonesia, Anatolia y el África subsahariana. Por aquel entonces, los árabes eran sólo una pequeña minoría entre los millones de creyentes, pero la lengua común de la civilización islámica era el árabe, idioma en el que estaba escrito su libro sagrado, el Corán, aunque se utilizaban también otras lenguas, en especial el persa y el turco.

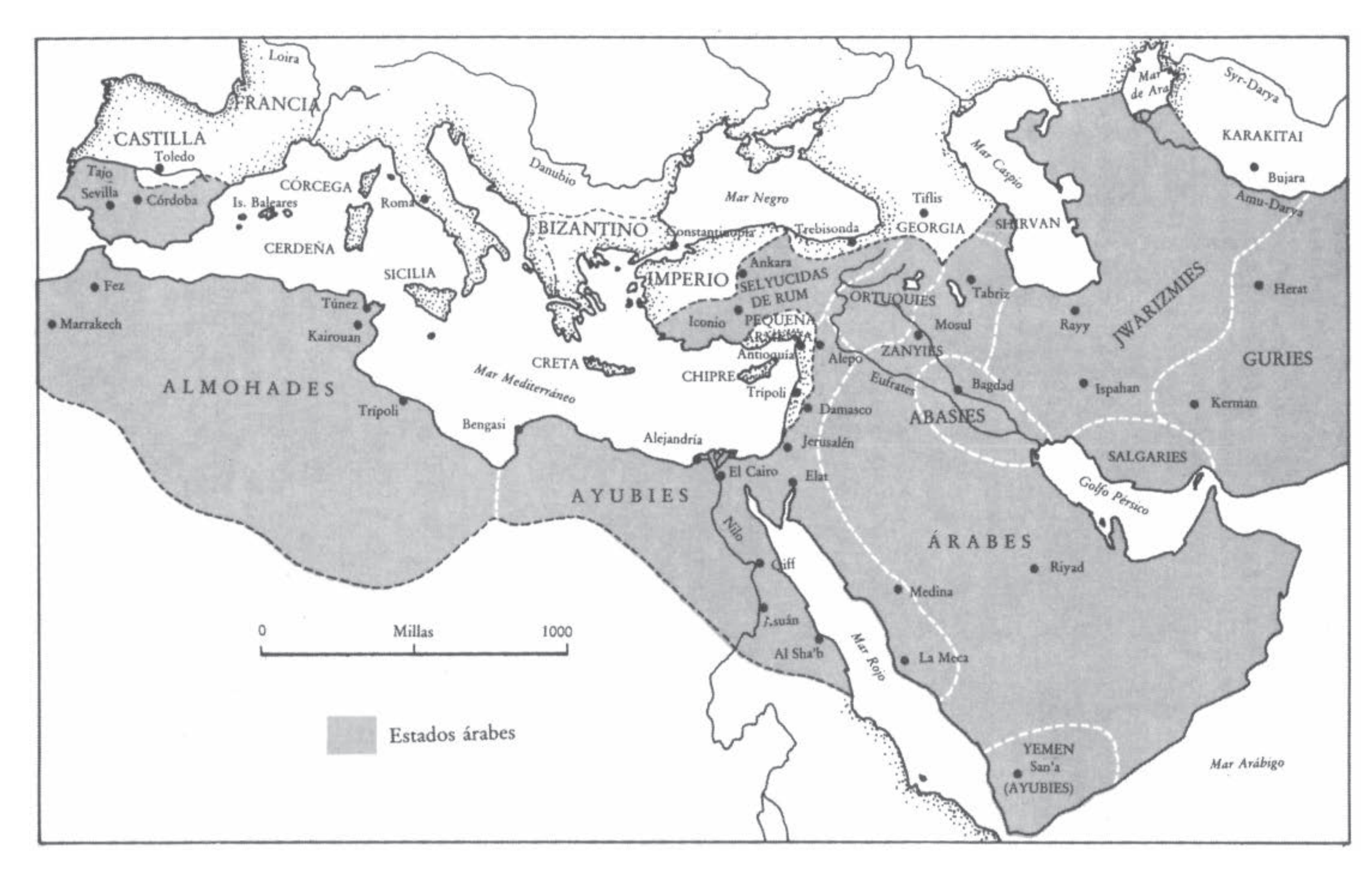


Figura 4.1 **El mundo musulmán hacia el año 1200.**

Los árabes originarios eran principalmente nómadas, aunque algunos practicaban agricultura de oasis y tenían unos pocos centros urbanos, como La Meca y Medina. Las tierras que conquistaron eran, en conjunto, casi tan áridas como Arabia, pero en ellas estaban las dos grandes cunas de la civilización: los valles del Nilo y del Tigris-Éufrates. Allí y en otros lugares, los musulmanes practicaron una agricultura de regadío que alcanzó un alto nivel de productividad y sofisticación en algunas zonas (por ejemplo, el sur de España y Mesopotamia). Conquistaron, además, ciudades importantes, como Alejandría, El Cairo, y por último Constantinopla, a la que denominaron Estambul. Con el tiempo, el islam se convirtió en una civilización predominantemente urbana, aunque muchos musulmanes, árabes y otros, continuaron siendo nómadas y cuidando sus rebaños de ovejas, cabras, caballos o camellos —raramente ganado vacuno y jamás cerdos, pues Mahoma prohibió el consumo de carne porcina.

Aunque el potencial agrícola de su territorio era limitado, su localización geográfica le confería grandes posibilidades comerciales. El centro político estaba situado entre el golfo Pérsico y el mar Mediterráneo y se hallaba abierto, además, al océano Índico. En él se encontraban todas las grandes rutas de caravanas entre el Mediterráneo y China. Como el propio Mahoma había sido mercader, el islam no consideraba las actividades mercantiles como ocupaciones inferiores; por el contrario, manifestaba respeto y estima por los mercaderes. Pese a tener prohibida la usura, los mercaderes musulmanes idearon numerosos y complicados instrumentos crediticios, como las cartas de crédito y las letras de cambio, que facilitaron su comercio. Durante cientos de años, los árabes y sus correligionarios fueron los principales intermediarios en el comercio entre Europa y Asia. En este proceso facilitaron enormemente la difusión tecnológica. Muchos elementos de la tecnología china, entre ellos la brújula y el arte de la fabricación del papel, llegaron a Europa a través de los árabes.

Introdujeron también nuevos cultivos, como el arroz, la caña de azúcar, el algodón, los cítricos, la sandía, y otros frutos y verduras. En algunos casos obtenían estas plantas en la India o en otros lugares de Asia y África, y después las difundían por Europa. Un especialista ha calificado los logros agrícolas de los árabes de «revolución verde de la Edad Media». Parece ser que entre los siglos VIII y X el mundo islámico experimentó un auge en su población y economía similar a la primera logística de la Europa medieval.

Los árabes viajaban y comerciaban por tierra y mar, prueba de ello es el mar Arábigo, la extensión norte del océano Índico situada entre la península de Arabia y el subcontinente de la India, así denominado por haber sido dominio de los mercaderes y navegantes árabes, como el legendario Simbad. Algunos llegaron hasta China, en cuyos puertos existían colonias de mercaderes musulmanes. Cuando era posible, aprovechaban también los ríos para el transporte fluvial, complementándolos, sobre todo en Mesopotamia, con una densa red de canales. Por tierra, el camello, ese «barco del desierto», era el medio de transporte preferido para largas distancias, y para trayectos más cortos utilizaban caballos, mulas y asnos. El transporte en vehículos de ruedas desapareció de Oriente Medio hasta el siglo XIX, pero eran habituales enormes caravanas con cientos o incluso miles de camellos.

Uno de los principios del islam era la *jihad* o la guerra santa contra los paganos. En parte explica el notable éxito de los musulmanes en la conversión de nuevos adeptos, dado que la opción que se ofrecía a los enemigos derrotados era convertirse o morir. Con los judíos y los cristianos, en cambio, los musulmanes aplicaban otra política: los toleraban por ser monoteístas, pero los sometían a impuestos (quizás otra razón del gran número de conversiones

en esas comunidades). Los judíos en particular gozaban de gran libertad en el islam. Los comerciantes judíos tenían familiares o agentes por todo el mundo islámico desde España hasta Indonesia. Gran parte de lo que sabemos sobre el islam de la Edad Media procede del Genizah de El Cairo, un monumental archivo donde se guardaba todo papel en el que figurase escrito el nombre de Dios (Alá o Yahvé) y entre ellos las cartas, incluso las cartas comerciales entre los mercaderes judíos, que normalmente invocaban la bendición divina.

Como consecuencia de sus conquistas en el grecoparlante Imperio romano de Oriente, los árabes hicieron suyo gran parte del saber de la Grecia clásica. Durante la Edad Media europea, junto con los chinos, se situaron a la vanguardia mundial en pensamiento científico y filosófico. Muchos autores griegos antiguos han llegado a nosotros únicamente gracias a sus traductores árabes. Las matemáticas modernas están basadas en el sistema de notación árabe; el álgebra, asimismo, fue un invento árabe. Durante el renacimiento intelectual europeo de los siglos XI y XII, muchos eruditos cristianos fueron a Córdoba y a otros centros intelectuales musulmanes a estudiar ciencia y filosofía clásica. A su vez, los comerciantes cristianos aprendieron las prácticas y técnicas comerciales de los musulmanes. Aunque el Papa había prohibido comerciar con los musulmanes, los mercaderes cristianos —sobre todo los venecianos— no hacían mucho caso.

2. El Imperio otomano

Entre los pueblos que aceptaron el islam como religión se contaba una serie de tribus turcas nómadas de Asia Central. Atraídas por la riqueza que al oeste y al sur les ofrecía el califato árabe, se encaminaron hacia él con la intención de atacarlo por sorpresa y saquearlo, pero al final se establecieron como conquistadores. Uno de ellos, Tamerlán, famoso por su crueldad, conquistó Persia (el Irán moderno) a finales del siglo XIV. Su imperio tuvo una corta vida, pero otro conquistador, Ismael, fundó a principios del siglo XVI la dinastía Safawí, que gobernó Persia hasta el siglo XVIII.

Los conquistadores turcos con más éxito fueron los otomanos, cuyos orígenes se remontaban al sultán Osmán (1259-1326). Éste había logrado arrebatar un pequeño territorio en el noroeste de Anatolia (Asia Menor) al decrépito Imperio bizantino (romano de Oriente), que nunca se recuperó de haber sido conquistado por los cruzados occidentales y poseído brevemente por el llamado Imperio latino (1204-1261). Poco a poco los otomanos extendieron su dominio sobre la totalidad de Anatolia y, en 1354, lograron asentarse precariamente en Europa al oeste de Constantinopla, que fue conquistada por fin en 1453 (figura 4.2). Durante el siglo XVI continuaron su expansión, apoderándose de territorios en el Cercano y Medio Oriente que previamente los árabes habían arrebatado al Imperio bizantino, además de otros en el norte de África; en Europa conquistaron Grecia y los Balcanes, y en 1683 llegaron a las puertas de Viena, siendo allí rechazados hasta Hungría.

El vasto imperio controlado por los turcos no constituía una economía unificada o un mercado común. Aunque sus muchas regiones contaban con diversidad de recursos y climas, el alto coste del transporte impedía una auténtica integración económica. Todas las regiones del imperio siguieron con las mismas actividades económicas que habían practicado antes de ser conquistadas, con poca especialización regional. La agricultura era la ocupación principal de la gran mayoría de los súbditos del sultán. El imperio perduró, a diferen-



Figura 4.2 Crecimiento del Imperio otomano, 1307-1683.

cia de casi todos los anteriores, porque los turcos establecieron un sistema impositivo relativamente justo que proporcionaba amplios ingresos para financiar la burocracia y el ejército del gobierno central. Funcionarios turcos destinados en las provincias del imperio mantenían el control y el orden, y obtenían la renta de determinadas parcelas de terreno; en cierto modo, algo similar al feudalismo europeo medieval.

Los turcos tuvieron en Europa una exagerada reputación de violentos y rapaces. En realidad se comportaban de forma más bien benévola con sus súbditos, siempre que los impuestos fueran cuantiosos y no existiera amenaza de revuelta o rebelión. Hicieron pocos esfuerzos por convertir a sus súbditos cristianos europeos al islam, excepción hecha de los jenízaros, soldados de élite reclutados de niños en las casas cristianas y a los que se daba instrucción intensiva bajo una estricta disciplina militar. También se toleraba a los judíos; cuando Isabel y Fernando expulsaron a los judíos de España en 1492 (véase p. 161), muchos profesionales cultos y artesanos especializados se alegraron de ponerse al servicio del sultán.

3. Asia Oriental

La civilización china, que data de principios del segundo milenio antes de Cristo, presenta uno de los desarrollos más autónomos que han existido. Raramente experimentó «bárbaras» influencias extranjeras, y cuando esto ocurría, no tardaban en ser absorbidas e integradas en la tradición china. Las dinastías surgían y caían, habiendo a veces entre una y otra períodos de anarquía y «estados en guerra», pero la civilización china característica siguió su desarrollo a lo largo de unas líneas que parecen trazadas de antemano. El confucianismo (una filosofía, no una religión) estaba ya completamente elaborado en el siglo V a.C. Aunque también florecieron otras religiones y filosofías, como el budismo y el taoísmo, no consiguieron desplazar al confucianismo, que siguió siendo la base filosófica de la civilización china. Asimismo, la tradición burocrática de gobierno, ejercida por mandarines versados en la filosofía de Confucio, se estableció en fecha muy temprana. En teoría, el emperador era todopoderoso, y hubo algunos que ejercieron el poder en toda su extensión, pero en general eran los mandarines quienes ejecutaban, y con frecuencia modelaban, sus deseos.

La cuna de la civilización china estaba situada en el curso medio del valle del río Amarillo, donde el fértil suelo de loes que depositan los vientos procedentes de Asia Central favorecía el cultivo. El alimento básico era el mijo, cereal originario de esa región que con posterioridad fue complementado con trigo y cebada provenientes de Oriente Medio, y después con arroz del Sudeste Asiático. La agricultura china siempre se ha basado en el trabajo intensivo, casi «de horticultura», haciendo abundante uso del regadío. Los animales de tiro no se introdujeron hasta muy tarde. Hacia el año 1000, no obstante, se introdujo una variedad superior de arroz que permitió la doble cosecha (es decir, plantar dos cosechas anuales en la misma tierra), con un gran incremento de la productividad.

A partir de esta agricultura productiva se produjo un crecimiento urbano y surgieron una diversidad de oficios. Los trabajos en bronce, por ejemplo, alcanzaron un alto nivel de desarrollo. La manufactura de tejidos de seda se originó en China en fecha muy temprana; los antiguos romanos obtenían éstos en las rutas de caravanas que atravesaban Asia Central,

la Ruta de la Seda, y conocían a China como Sina o Serica (la tierra de la seda). La porcelana es también un invento chino, al igual que el papel y la imprenta. (Los chinos ya usaban papel moneda cuando Carlomagno acuñó los primeros peniques de plata. El resultado, fácilmente predecible para un economista, fue una emisión excesiva e inflación. Los chinos habían experimentado ya varios ciclos de inflación y colapso monetario antes de que Occidente descubriese el papel moneda.) La brújula magnética, otro descubrimiento suyo, llegó a Occidente probablemente a través de los árabes. En general, los chinos alcanzaron bastante antes que Occidente un grado muy alto de desarrollo técnico y científico.

A pesar de su precocidad tecnológica y científica, China no experimentó un progreso tecnológico que la condujera a una era industrial. Los productos de artesanía estaban destinados a uso del gobierno, de la corte imperial y del reducido estrato de aristócratas terratenientes. Las masas de campesinos eran excesivamente pobres para constituir un mercado de artículos tan exóticos. Incluso el hierro, en cuya producción también sobresalían los chinos, se usaba tan sólo para armas y arte decorativo, no para fabricar herramientas. Por otra parte, los mercaderes y el comercio poseían una categoría muy baja dentro de la filosofía confuciana. Los escasos mercaderes que acumulaban algo de riqueza la empleaban para comprar tierras y sumarse así a las filas de la aristocracia.

Entre tanto, debido a la fertilidad de su población y de su tierra, sus habitantes crecieron en número y se extendieron. De 50 millones que se calculan alrededor del año 600 d.C., la población casi se duplicó en los 600 años siguientes. Se extendió por el río Amarillo hasta el mar, y hacia el sur hasta más allá del valle del Yangtsé. Mientras que en el siglo VII unas tres cuartas partes de la población vivían en el norte de China, a principios del siglo XIII más del 60% habitaba en el centro y el sur. Para enlazar esas zonas, el gobierno construyó una complicada red de carreteras y, sobre todo, canales. El Gran Canal, que unía los ríos Amarillo y Yangtsé, fue una magnífica proeza de ingeniería. El propósito principal de esta red de transportes era posibilitar al gobierno el mantenimiento del orden y la recolección de tributos e impuestos, pero facilitó asimismo el comercio interregional y condujo a una especialización laboral y geográfica elemental.

En el siglo XIII se produjeron una serie de acontecimientos que afectaron profundamente no sólo a China, sino a toda Eurasia, incluida Europa Occidental. Fue la irrupción de los mongoles, bajo el mando de Genghis Khan, desde su tierra natal de Mongolia, situada al norte de China (figura 4.3). En poco más de medio siglo, Genghis Khan y sus sucesores crearon el imperio con mayor continuidad territorial que ha conocido el mundo, el cual se extendía desde el océano Pacífico en el este hasta Polonia y Hungría en el oeste. Durante ese proceso instalaron a sus paisanos en los gobiernos de Asia Central, China, Rusia y Oriente Medio. (Derrocaron el califato árabe en 1258, dejando Bagdad en ruinas.) Aunque su nombre es casi sinónimo de rapiña y violencia, los mongoles hicieron lo que normalmente hacen los conquistadores bárbaros: asentarse y adoptar la civilización de los conquistados. En Asia Central y en Oriente Medio se convirtieron al islam y se mezclaron con sus aliados turcos y con la población indígena. En Rusia, sin embargo, lejos de adoptar el cristianismo ortodoxo, mantuvieron su estilo de vida característico hasta 1480, cuando el Gran Duque de Moscú, Iván III, se rebeló y logró librarse del «yugo mongol». En China siguieron un camino intermedio; se asentaron como dinastía Yuan (1260-1368) a la usanza china y adoptaron las costumbres chinas, pero intentaron mantener su diferenciación étnica, lo que llevó a su derrocamiento al cabo de poco más de un siglo.

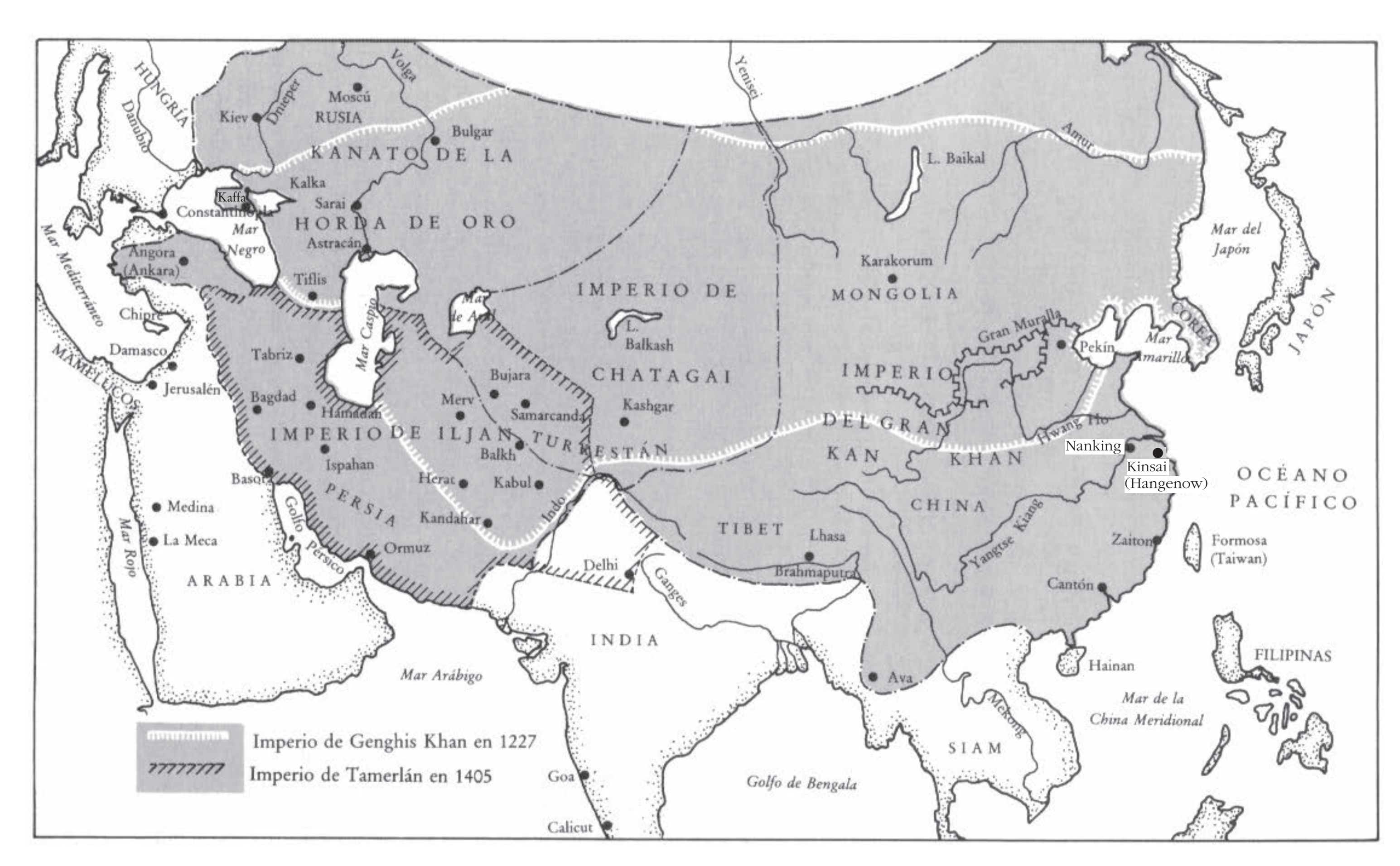


Figura 4.3 El Imperio mongol y sus vecinos, hacia el 1300.

En su épico viaje, Marco Polo conoció a Kublai Khan, el nieto y quinto sucesor de Genghis. Por aquel entonces, los mongoles habían abandonado ya su actitud guerrera y mantenían la paz y el orden en todos sus dominios. El comercio entre China y el Mediterráneo conoció un florecimiento mayor aún que en los tiempos del Imperio romano, en realidad, sólo superado en el siglo XIX. Otro comerciante italiano, coetáneo de Polo, describió la Gran Ruta de la Seda como «perfectamente segura, de día y de noche».

La dinastía Ming (1368-1644) restableció las costumbres tradicionales chinas, especialmente el confucianismo y el sistema mandarín. La primera mitad de la era Ming fue testigo de un considerable crecimiento económico y demográfico. En los últimos años del dominio mongol, y durante la revuelta contra éste, carreteras y canales habían ido deteriorándose y la población había disminuido a consecuencia de inundaciones, sequías y guerras. El gobierno se propuso dedicar parte de sus energías a restaurar el sistema de comunicaciones, y, al gozar de una paz relativa, la población comenzó de nuevo a crecer, sobrepasando los 100 millones alrededor de 1450. En 1421, los Ming trasladaron la capital de Nanking a Pekín (Beijing), en el extremo norte del país, para estimular el comercio norte-sur. Se introdujo el cultivo del algodón y la manufactura de tejidos elaborados a partir de él. La especialización regional se hizo más pronunciada. Pero lo más notable de todo fue que los chinos comenzaron a comerciar con regiones de ultramar. Con anterioridad, los chinos habían dejado el comercio con el extranjero en manos de mercaderes extranjeros, pero en los primeros años de la era Ming, barcos y mercaderes chinos comerciaban con Japón, las Filipinas (como se denominarían luego), el Sudeste Asiático, la península Malaya e Indonesia. En el primer cuarto del siglo XV, el almirante chino Cheng-ho dirigió grandes expediciones navales al océano Índico, creando colonias de población china en puertos de Ceilán, India, el golfo Pérsico, el mar Rojo y la costa oriental de África. Entonces, súbitamente en 1433, el emperador prohibió realizar más viajes, decretó la destrucción de los barcos capaces de surcar el océano e impidió que sus súbditos volvieran a salir al extranjero. Las colonias, abandonadas a su suerte, acabaron por desaparecer. Uno se pregunta qué distinto habría sido el curso de la historia si los chinos aún hubieran estado en el Índico cuando llegaron los portugueses a finales de ese siglo.

Corea y Japón se desarrollaron después de la civilización china y, en gran medida, a imitación suya. Japón, sobre todo, fue un gran imitador de la tecnología china, si bien, al igual que ha ocurrido en los últimos tiempos, la adquisición de tecnología extranjera en el marco institucional japonés produjo resultados originales. Corea estuvo de cuando en cuando sometida políticamente a China. Kublai Khan intentó invadir Japón desde allí, pero su flota fue destruida por un tifón al que los japoneses llamaron *kamikaze* («vientos divinos»). Durante los siglos XV y XVI, los piratas japoneses devastaron las costas chinas, pero a principios del XVII y después de que el shogunado Tokugawa consolidara su poder, el shogún, a imitación del emperador Ming, prohibió a los japoneses viajar al extranjero (bajo pena de muerte si volvían) y la construcción de barcos aptos para viajes largos.

4. Asia Meridional

El subcontinente indio, incluidos los actuales países de Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka, tiene aproximadamente el mismo tamaño que la Europa que hay al oeste de la antigua

Unión Soviética (figura 4.4). Su población es aún más diversa que la europea en lo que respecta a orígenes étnicos o a lenguas, y son también variados su terreno y su clima, con selvas monzónicas tropicales, ardientes desiertos y montañas glaciales. A lo largo de su historia, desde la primera civilización junto al río Indo en el tercer milenio antes de Cristo hasta el presente, ha visto surgir y caer principados, reinos e imperios en desconcertante variedad. Pero, en general, esta sucesión de sistemas políticos poco ha importado al hombre y la mujer corrientes, los campesinos que mantenían con su trabajo a los gobernantes, salvo que algunos eran más crueles y eficaces sacando un excedente en tributos e impuestos.

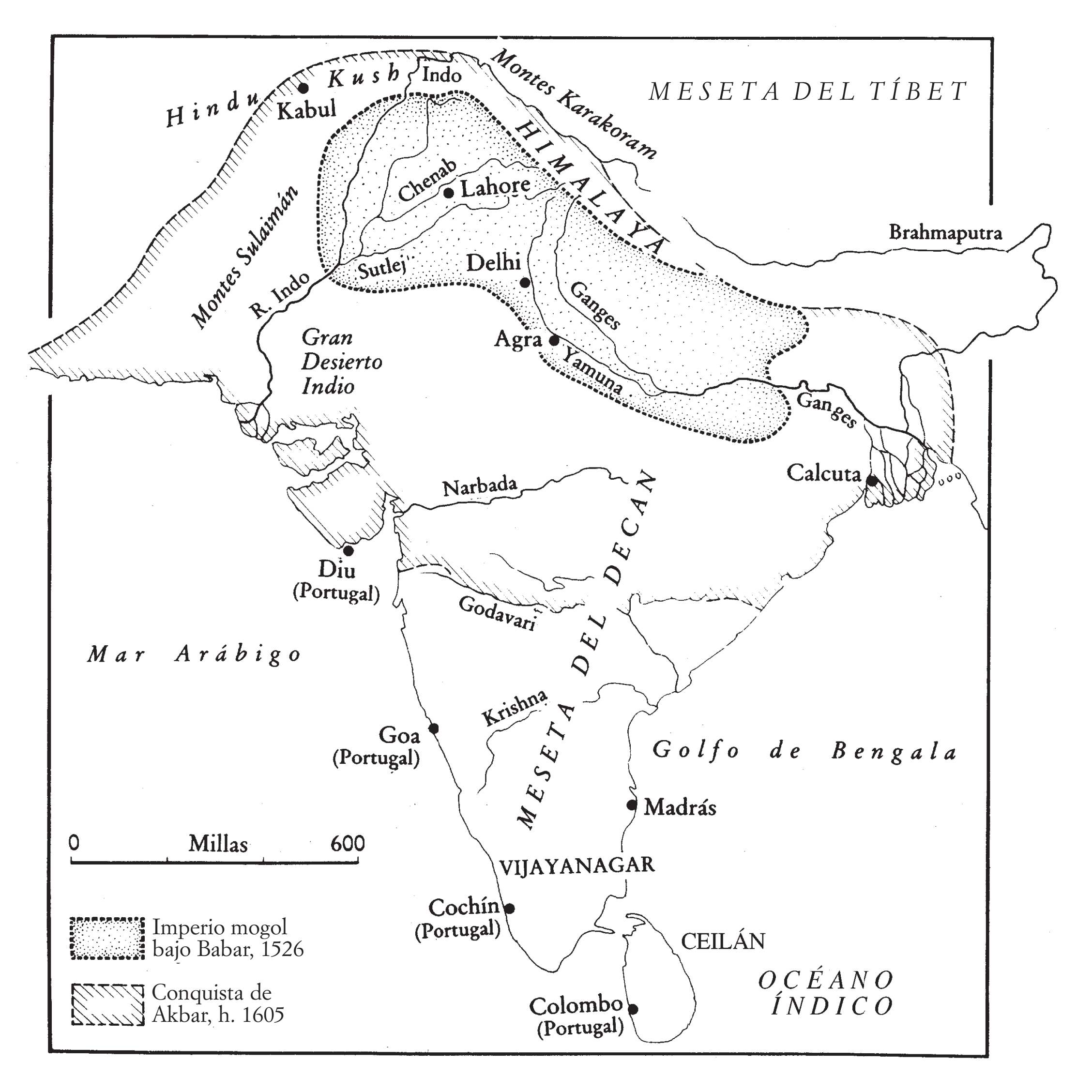


Figura 4.4 India, hacia el año 1600.

Es posible que la población aborigen del subcontinente estuviese emparentada con la de Australia. No obstante, a lo largo de los siglos y los milenios, fue incrementada, o sumergida, por oleadas de emigrantes e invasores. La mayoría de los recién llegados —griegos de Bactriana, escitas, partos, mongoles y otros— entraron por el noroeste a través de Persia y Afganistán, pero también lo hicieron por el noreste desde el Tibet y Birmania. Finalmente, con una excepción importante, los musulmanes adoptaron las costumbres indígenas y la cultura local, incluso la religión.

La religión ejercía mayor efecto sobre la economía que el gobierno, pero la complejidad de ese tema se resiste a una explicación sucinta. La primitiva religión original era el hinduismo, que fue desarrollándose con variantes y sectas heterodoxas, como los jainas y los sijs, aún hoy activos. El budismo, aproximadamente contemporáneo del confucianismo chino, fue una de estas variantes, pero obtuvo su mayor aceptación en China, Corea y Japón, y prácticamente desapareció de la India antes de la era moderna. No fue este el caso del islam, que se introdujo en el subcontinente a principios del siglo VIII para volver con renovado dinamismo en el XIII y siguientes. A principios del siglo XVI, Babar, que se decía descendiente de Genghis Khan, creó el Imperio mogol en el norte de la India, al que su nieto Akbar dio una gran expansión (figura 4.4). Si las fronteras políticas actuales entre la India y sus vecinos no son reflejo exacto de divisiones religiosas bien definidas, en tiempos más remotos la mezcla de religiones era aún mayor. La enemistad entre los reinos musulmanes del Decán, en el sur de la India, y el imperio hindú de Vijayanagar facilitó a los portugueses el establecimiento de bases a principios del siglo XVI.

Uno de los modos en que la religión interfería en la economía era a través del sistema hindú de castas. La casta la determinaba principalmente la ocupación, pero parece ser que en su origen tuvo también un elemento étnico. Las castas originarias, o *varnas*, eran cuatro: los brahamanes o sacerdotes; una casta de guerreros y dirigentes; otra de agricultores, artesanos y mercaderes, y una última de sirvientes; pero con el tiempo se multiplicaron hasta adoptar una (o varias) para cada categoría ocupacional. El elemento jerárquico en el sistema de castas era muy fuerte y muy riguroso en cuanto al contacto social e incluso físico. La endogamia de casta era casi universal y la regla general por la que se regía el estatus era el concepto de impureza, tanto literal como figurada: a la ocupación más baja correspondía el estatus más bajo, y algunos eran «intocables» y hasta «indignos de ver» (por ejemplo, los que trabajaban lavando la ropa de los intocables tenían que hacerlo de noche para no ser vistos). Aunque el sistema de castas quizá no fuera tan rígido como a veces se describe, debió de constituir una barrera tanto para la movilidad social como para una asignación eficaz de recursos. Otro elemento de la religión hindú enemigo del progreso económico fue su veneración por el ganado vacuno: esas «vacas sagradas» que vagaban a su antojo por el campo sin que se pudieran matar ni consumir.

A través de los siglos, y aún hoy, la gran mayoría de la población del subcontinente habitaba en pueblos y se dedicaba principalmente a una agricultura con una productividad muy baja, casi de subsistencia. En las zonas boscosas se utilizaba, incluso en tiempos relativamente recientes, una técnica de tala y quema muy similar a la practicada en el norte de Europa antes del advenimiento de las comunidades sedentarias. En otros lugares, las técnicas agrícolas y los cultivos dependían de las características de su suelo y clima. En el área monzónica el alimento básico era el arroz, traído inicialmente de Indochina, su lugar de origen. En las tierras más secas, el alimento básico era el trigo o la cebada, provenientes

de Oriente Medio, o el mijo, originario de China o quizá de Asia Occidental. La planta auténticamente originaria de la India fue el algodón, que se menciona en el Rig Veda, el libro sagrado hindú.

Aunque la mayoría de su población dedicaba su tiempo y energía a la agricultura, la India no carecía de hábiles artesanos. Prueba de ello son sus complejas obras de arte, su escultura y su arquitectura monumental (el Taj Mahal [figura 4.5], por ejemplo), que pueden compararse con lo mejor del arte griego y romano. Sin embargo, estos artesanos trabajaban para los ricos y poderosos; las masas no tenían poder adquisitivo y no existía una clase me-

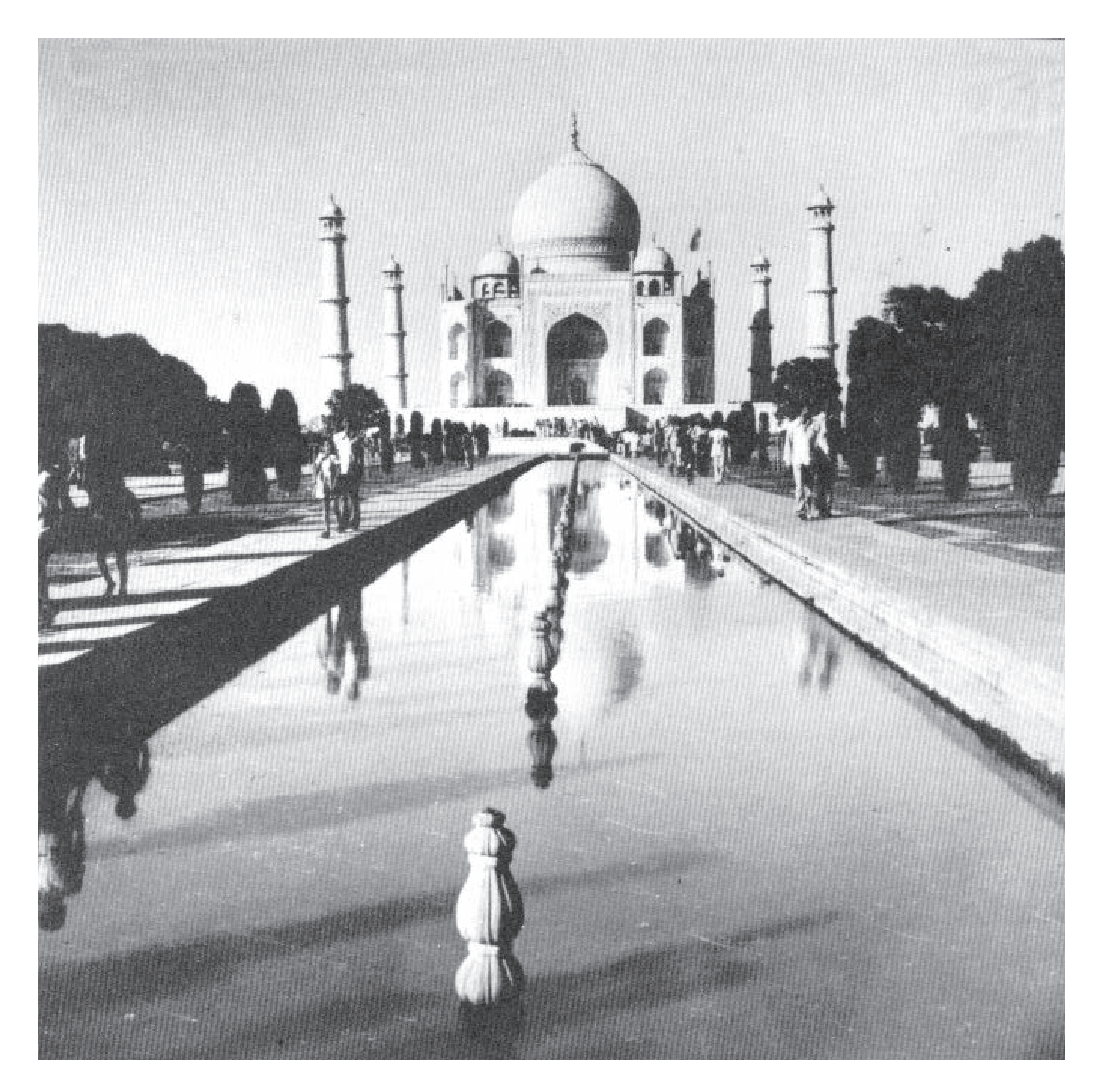


Figura 4.5 El Taj Mahal.
Este elegante edificio, que muchos consideran el más bello del mundo, fue construido por orden de un emperador mogol para mausoleo de su esposa. Durante más de diez años, miles de obreros y artesanos trabajaron para levantarlo. (Berkson/Art Resource, Nueva York.)

dia digna de mención. El poco comercio que existía estaba en manos de extranjeros, sobre todo de árabes.

El Sudeste Asiático, desde Birmania hasta Vietnam al este y la península Malaya al sur, se denomina también Indochina por ser una mezcla de las culturas china e india, que obtuvo numerosos elementos de la tecnología y economía de China, pero la influencia cultural de la India debió ser mucho más importante, si exceptuamos Vietnam. Indonesia, como su nombre indica, también sufrió gran influencia de la India, de cultura hinduista y budista al principio, y más tarde del islam. Uno de los agentes de difusión fueron los monjes budistas que en la selva fundaron monasterios que desempeñaban una función muy parecida a los del Císter en el norte de Europa, difundiendo los progresos técnicos además de la cultura religiosa.

El Sudeste Asiático, Indonesia incluida, hizo dos grandes aportaciones a la civilización mundial. En primer lugar, el arroz, que se convertiría en el alimento básico no sólo de China e India, sino también de amplias áreas de los hemisferios oriental y occidental, tuvo su origen en la Indochina continental; su cultivo se remonta al segundo milenio antes de Cristo, si no antes. La otra gran contribución, las especias —pimienta, nuez moscada, jengibre, clavo, etc.— procedía principalmente de las islas del archipiélago indonesio, si bien la canela proviene de Ceilán.

La historia documentada del Sudeste Asiático es relativamente breve, apenas más de mil años. Por lo que respecta a épocas anteriores, los historiadores deben apoyarse en el testimonio de restos arqueológicos, como el impresionante templo de Angkor Vat en Camboya, y en lo que cabe deducir de los documentos indios y chinos. No obstante, en Tailandia y Vietnam hay evidencia de asentamientos de pobladores neolíticos cazadores-recolectores en el 10000 a.C.; conocían la alfarería, quizá ya en el quinto milenio a.C.; hay herramientas, armas y adornos de bronce que datan del segundo milenio y la artesanía del hierro se introdujo hacia 500 a.C. Durante la Edad Media europea se crearon incipientes naciones-estado, como el reino de Pagan en la actual Birmania y el de Ayudhya en la actual Tailandia, que en el siglo XVII aceptó un embajador del rey de Francia Luis XIV.

La mayoría de la población vivía en los grandes valles aluviales de ríos como el Irawadi, el Mekong, el Rojo y otros, donde los cultivos de regadío del arroz proporcionaban la subsistencia, y en las ricas tierras volcánicas de islas como Java y Bali. La pesca fluvial y marítima era otro importante factor de la dieta y formaba parte del comercio local a cambio de arroz. La pimienta y otras especias más exóticas de las Molucas, las célebres «islas de las especias», tuvieron desde antiguo un buen mercado en India, China, Oriente Medio e incluso Europa.

Los musulmanes, árabes o no, fueron los principales intermediarios entre la India e Indonesia; también fueron ellos los responsables de la difusión del islam por toda Indonesia (excepto Bali, que permaneció fiel a sus costumbres hindúes). Los árabes transportaban los cargamentos desde la India hasta Alejandría y otros emporios del Mediterráneo oriental, donde mercaderes italianos, principalmente venecianos, los compraban y distribuían por Europa. El deseo de burlar este «monopolio», como lo consideraban otros europeos, fue uno de los motivos fundamentales de los viajes de exploración portugueses, que les llevarían a descubrir la ruta marítima que circunda África.

5. África

Desde los primeros tiempos, la historia del norte de África ha estado íntimamente relacionada con la europea, especialmente con la de la Europa mediterránea. El África subsahariana (o África negra), por su parte, raramente se vio afectada por los acontecimientos europeos o de cualquier otra parte del mundo hasta el siglo XVI, o incluso el XIX. La ausencia casi absoluta de documentos escritos anteriores a la llegada de los europeos hace que sea problemático conocer su historia. Desde luego, esto no implica que no la hubiera o que carezca de importancia. La reciente investigación, basándose en los restos arqueológicos y la tradición oral, ha descubierto una gran cantidad de información útil para conocer el pasado del «continente negro».

La historia escrita de África empieza con el antiguo Egipto, mencionado brevemente en el capítulo 2. Los fenicios recorrieron toda la costa africana, y su colonia Cartago rivalizaba con Roma por el control del Mediterráneo. El repentino y violento ataque del islam casi convirtió a éste en un lago musulmán por un breve tiempo durante la Alta Edad Media. Aunque separada de Europa tanto por la religión como por las aguas —la primera trababa la comunicación y el comercio, las segundas los facilitaban—, no obstante el norte de África siguió desempeñando un papel, tanto en la historia europea como en la africana y la musulmana. De hecho, fue a consecuencia de las conversiones al islam que tuvieron lugar en la franja subsahariana del África negra como esta última entró en contacto con la economía europea. (El cristianismo había penetrado en Nubia y Abisinia, o Etiopía, antes del ascenso del islam, pero la conquista de Nubia por parte musulmana provocó que Abisinia se viera desgajada de la cristiandad.)

La economía del norte de África era similar a la de la Europa mediterránea. Se cultivaban cereales allí donde hubiera un adecuado régimen de lluvias (a veces complementado con regadío) y en los demás sitios predominaba el pastoreo nómada. Existía un comercio muy activo; la industria, en cambio, era de tipo doméstico. Una ramificación de aquél se extendía por el Sáhara hacia el África negra. Antes de la era cristiana había existido ya cierto comercio transahariano, que no se normalizó hasta la introducción de camellos (desde Oriente Medio) en los siglos II o III. Aun entonces, el gasto del viaje hacía que estuviera limitado a artículos de poco volumen y elevado valor, sobre todo oro y marfil (y esclavos, pero éstos viajaban a pie). También se transportaban en ambas direcciones los dátiles que crecían en las palmeras de los oasis del desierto.

La economía del África subsahariana es tan diversa como su clima, su topografía y su vegetación. En contra de la idea generalizada, tan sólo una parte de la zona está cubierta de jungla o selva tropical: principalmente la cuenca del Congo (o Zaire) y la costa sur de África Occidental. Entre la selva y los desiertos del norte (Sáhara) y del sur (Kalahari), se encuentran vastas extensiones de sabana formada por hierba y arbustos. El interior de la costa oriental, desde Etiopía en el norte hasta la punta sur, es una cresta montañosa salpicada por grandes lagos. Los grandes ríos africanos —Nilo, Níger, Zambeze y otros— no estimularon el desarrollo del comercio que habría podido esperarse debido a la frecuencia de cascadas y rápidos a lo largo de su curso.

La población era aún más variada que el paisaje. Aunque los habitantes originales eran todos de piel oscura o negra, existía enorme diversidad étnica, racial y lingüística. Sin embargo, en todas partes la tribu era el grupo social básico, por encima de la familia. Formas

de gobierno de mayor envergadura —confederaciones, reinos y hasta imperios— surgieron ocasionalmente, como el antiguo imperio de Ghana, que tuvo una duración sorprendentemente larga; pero, sin esa necesidad del estado burocrático que son los documentos escritos, la mayoría fueron bastante efímeros.

También la economía era diversa, abarcaba desde la caza y la recolección más primitivas hasta una agricultura y ganadería bastante complejas que se practicaban en la sabana y otros espacios abiertos. Es probable que en el segundo milenio a.C. se introdujeran animales domésticos y plantas de Egipto o algún otro país mediterráneo. Debido a las diferencias de clima y régimen de lluvias, el trigo y la cebada, los alimentos básicos de la agricultura del Mediterráneo y de Oriente Medio, no prosperaron en el África subsahariana. Dada la presencia permanente en toda África Central de la mosca tsé-tsé, que transmite una enfermedad mortal a los animales domésticos de gran tamaño, los agricultores no podían disponer de animales de tiro; estaban supeditados a la cultura de azada, y utilizaban azadones de madera o de hierro. En las áreas de selva empleaban una técnica de tala y quema, cambiando de campos cada pocos años; cultivaban tubérculos y plátanos (introducidos desde el Sudeste Asiático y luego difundidos a América), y complementaban su dieta con peces de río. Aunque el nivel tecnológico era bajo en general, eso no impidió el surgimiento de una casta especializada de herreros, por ejemplo, o de comerciantes profesionales.

El comercio era casi ubicuo, dándose incluso entre los cazadores-recolectores, siempre que tuviesen contacto con otros grupos sociales. Los nómadas del Sahel, la árida franja sur del Sáhara, intercambiaban los productos que obtenían de sus rebaños —carne, leche y lana— por cereales, tejidos y metales de los pueblos sedentarios de la sabana. Otros objetos de comercio eran la sal y el pescado seco o salado. En África Oriental, como dinero se utilizaban conchas para obviar la necesidad de trueque. El transporte de mercancías a lo largo de los ríos se hacía generalmente en canoas. Por tierra, los porteadores las cargaban sobre sus cabezas.

6. Las Américas

En general, los investigadores están de acuerdo en que la población nativa india de las Américas (los amerindios) descendía de unos pueblos mongoloides (o premongoloides) que en algún momento de un remoto pasado cruzaron lo que ahora es el estrecho de Bering, que habría sido entonces una especie de puente de tierra firme. Menos acuerdo existe a la hora de determinar la fecha en que ocurrió; los cálculos fluctúan entre hace unos pocos miles de años y hace más de 30.000. Recientes descubrimientos arqueológicos tanto en el norte como en el sur de América favorecen la última hipótesis. Parece, además, poco probable que hubiera tan sólo una única ola migratoria; seguramente las migraciones se dieron en oleadas a lo largo de miles de años. Se han propuesto, e incluso se han intentado probar, ingeniosas teorías según las cuales los aborígenes llegaron por mar atravesando el Pacífico o el Atlántico. Pero, aun cuando uno o varios de esos viajes hubieran tenido éxito, es muy improbable que toda la población de las Américas de la época precolombina, que ocupaba todo el continente y hablaba lenguas muy diferentes, pudiera descender de los supervivientes de aquéllos.

Mucho antes del principio de la era cristiana en el Viejo Mundo, el Nuevo estaba ya poblado desde lo que ahora son Canadá y Alaska, en el norte, hasta la Patagonia y Tierra del Fuego, en el sur. No obstante, la densidad de población variaba de forma considerable, así como el nivel cultural, desde las grandes llanuras de América del Norte y la selva amazónica, poco pobladas, hasta las ciudades hormigueantes de gente de América Central. La densidad de población era directamente proporcional a la productividad de la economía; es decir, mayor en las áreas cuyos habitantes practicaban agricultura sedentaria y menor en aquellas cuya población vivía aún de la caza y la recolección.

Los amerindios descubrieron la agricultura independientemente de los habitantes del Viejo Mundo, pero no todos ellos la practicaban. Había alcanzado un alto nivel de desarrollo en México, América Central y el noroeste de América del Sur, pero también existía en lo que hoy es el sudoeste de Estados Unidos y en los bosques orientales de América del Norte. El cultivo básico era el maíz, complementado con tomates, calabazas, judías y, en las tierras altas andinas, la patata. Los amerindios no tenían animales domesticados, excepto el perro y, también en los Andes, la llama, que podía usarse como animal de carga, pero no de tiro. Su tecnología, por tanto, era la cultura de azada. Conocían también algunos metales: oro de aluvión, utilizado para adornos, la plata y el cobre, pero no el hierro. Sus utensilios eran de madera, hueso, piedra y, sobre todo, de obsidiana, un cristal volcánico natural que usaban para cortar y esculpir. A pesar de su tecnología en apariencia primitiva, crearon una arquitectura monumental y unas obras de arte muy complejas.

También los mercados y el comercio se dieron desde fecha temprana. Existen restos arqueológicos de la mitad del segundo milenio antes de Cristo que prueban la existencia de comercio entre lugares situados a gran distancia. Entre los siglos VIII y IV a.C., la cultura olmeca, localizada a lo largo de la costa del golfo de México, mantuvo relaciones comerciales con el área montañosa del centro de México. Entre los artículos con los que se comerciaba había estatuillas finamente talladas y otros objetos artísticos hechos de jade, y la muy apreciada obsidiana, así como granos de cacao, que se utilizaban a modo de dinero aparte de para su consumo.

La civilización maya, situada en lo que hoy es Guatemala y Yucatán, surgió más o menos en esta época o un poco después. Sus construcciones más notables son sus enormes pirámides, parecidas a las egipcias, con templos en la parte superior (figura 4.6). Los mayas también poseían un calendario y una escritura que hasta hace poco no sabía descifrarse. Se sabe poco respecto a su organización social y económica, pero los mercados eran algo corriente y, como en el resto del continente, el maíz era su alimento básico. La sociedad debía de estar organizada jerárquicamente para construir su monumental arquitectura, y seguro que los excedentes alimentarios eran lo bastante abundantes como para dejar libre una mano de obra compuesta por artesanos y constructores especializados. La civilización maya tuvo su cenit entre los siglos IV y IX de la era cristiana. Al parecer, luego la población se rebeló contra el dominio de los sacerdotes, posiblemente con ayuda de invasores del norte. Los templos, abandonados por los fieles, se convirtieron en ruinas y fueron invadidos por la vegetación de la selva.

Después de los mayas, otras culturas de las tierras altas mexicanas alcanzaron niveles de desarrollo bastante elevados. Entre ellas podemos mencionar a los toltecas, los chichimecas y los mixtecas. A mediados del siglo XIV, los aztecas, una feroz tribu guerrera cuya capital era Tenochtitlán, la actual Ciudad de México, empezó a conquistar y explotar a sus vecinos.

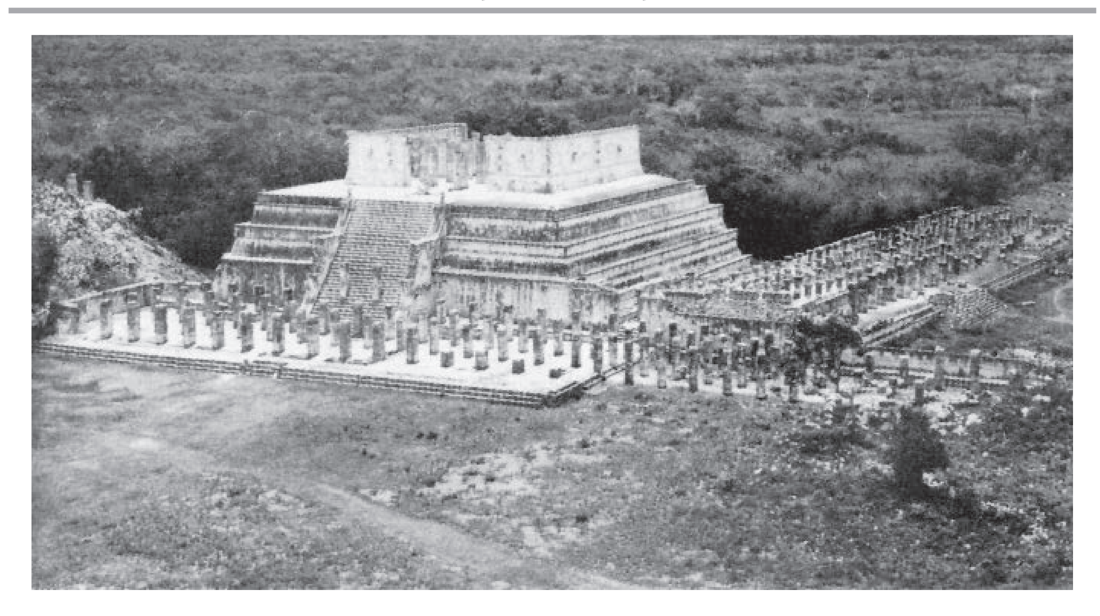


Figura 4.6 Templo maya.
Este majestuoso edificio demuestra la riqueza y poder de los dirigentes mayas, además de la habilidad técnica de sus artesanos; sin embargo, su yugo resultaba difícil de llevar y, finalmente, sus súbditos se rebelaron y volvieron a una agricultura de subsistencia. (Ferdinand Anton. Reproducción autorizada.)

Dado que los aztecas practicaban sacrificios humanos eligiendo las víctimas entre los pueblos sometidos, no es sorprendente que los españoles a las órdenes de Cortés encontraran aliados voluntarios cuando emprendieron la conquista de Tenochtitlán en 1519.

Por el tiempo en que la civilización maya estaba en su cenit, los habitantes de la costa del actual Perú practicaban una agricultura de regadío utilizando agua de los Andes. Evidentemente debía de ser muy productiva, ya que posibilitó el crecimiento de unas ciudades con una elevada densidad de población que comerciaban entre ellas. Poco después de 1200, los incas, una tribu de las montañas cuya capital era Cuzco, iniciaron la conquista militar de toda la zona que va desde Ecuador, en el norte, hasta Chile, en el sur. Aunque los incas carecían de lenguaje escrito, tenían archivos y hasta transmitían mensajes a gran distancia mediante cuerdas anudadas. Impusieron a sus súbditos una burocracia estatal altamente centralizada que incluía almacenes de propiedad estatal para el acopio y distribución de cereales; pero junto al sistema de distribución gubernamental coexistían mercados privados.

Los indios pueblo del sudoeste de Estados Unidos practicaban también la agricultura de regadío y construyeron asentamientos urbanos que merecen el calificativo de pueblos, si no de ciudades, con casas de varias habitaciones y almacenes. Regaban sus campos inundando los terrenos bajos con el agua desviada de los arroyos. La cultura hohokam del sudeste de Arizona hizo un amplio uso de acequias que requerían la participación de varias aldeas. En la región norte de los Grandes Lagos fabricaban herramientas y armas de cobre a partir del mineral local. Más al este hacían puntas y cuchillos de pizarra y pedernal semejantes a los utensilios de cobre. Casi todos los amerindios hacían cerámica y cestería. En el valle de Mississippi, en la región próxima al actual St. Louis, existía una densa población agrícola,

y uno de los yacimientos arqueológicos, Cahokia, debió ser tan grande como una ciudad medieval europea. Los indios de los bosques orientales, que habitaban el área al este del Mississippi, desde San Lorenzo hasta el golfo de México, practicaban la agricultura junto con la caza y la pesca, pero sus asentamientos más que pueblos eran aldeas. Según la leyenda, los indios enseñaron a los puritanos de Nueva Inglaterra a fertilizar sus campos de maíz enterrando pescado junto a las semillas, lo que aumentó en gran medida la producción.

En cualquier parte de las Américas, desde los esquimales de las costas del Ártico hasta los desnudos habitantes de Tierra del Fuego, los vastos pero escasamente poblados continentes proporcionaban una mera subsistencia a los cazadores y recolectores primitivos.

5. Segunda logística de Europa

En algún momento hacia mediados del siglo XV, tras cien años de caída y estancamiento, la población de Europa comenzó a crecer de nuevo. La recuperación y los índices de crecimiento no fueron uniformes por toda Europa (como siempre, había diversidad regional), pero hacia los inicios del siglo XVI el crecimiento demográfico ya se había generalizado. Siguió constante a lo largo de esa centuria, posiblemente incluso acelerándose en las últimas décadas. A principios del siglo XVII, sin embargo, este fuerte crecimiento encontró los frenos habituales del hambre, la peste y la guerra, en especial la guerra de los Treinta Años, que diezmó la población de Europa Central. Hacia la mitad del siglo XVII, salvo algunas excepciones entre las que destaca Holanda, el crecimiento de la población había cesado y en algunas áreas había descendido. Estos límites —hacia mediados del siglo XV y mediados del XVII— marcan la segunda logística de Europa. Dentro de ellos ocurrieron otros cambios importantes, algunos puede que fortuitos y otros íntimamente relacionados con los fenómenos demográficos. En la última de esas dos fechas, las economías europea y mundial eran enormemente diferentes de lo que habían sido en el siglo XV.

La diferencia más clara eran los horizontes geográficos, de extraordinaria amplitud. El período de crecimiento demográfico se correspondió casi exactamente con la gran época de exploraciones marítimas y descubrimientos que tuvo como consecuencia el establecimiento de todas las rutas oceánicas entre Europa y Asia, y, lo que sería aún más decisivo para la historia mundial, la conquista y colonización del hemisferio occidental por parte de los europeos. Estos acontecimientos, a su vez, proporcionaron a Europa un gran aumento de las fuentes de recursos, reales y potenciales, y provocaron (junto con otras causas) importantes cambios institucionales en la economía europea, en especial respecto al papel del gobierno en la economía.

Otra diferencia fundamental fue el pronunciado desplazamiento de los principales centros de actividad económica dentro de Europa. Durante el siglo XV, las ciudades del norte de Italia conservaron la primacía en los asuntos económicos que habían ejercido a lo largo de la Edad Media. Sin embargo, los descubrimientos portugueses las privaron de su monopolio en el comercio de las especias. Una serie de guerras que supusieron la invasión y ocupación de Italia por parte de ejércitos extranjeros acabó interrumpiendo el comercio y las finanzas. La decadencia de Italia no fue inmediata o drástica, ya que los italianos tenían reservas de capital, talento empresarial e instituciones económicas muy refinadas para aguantar durante varias generaciones. En cualquier caso, es probable que se tratara de una decadencia más relativa que absoluta, a causa del gran aumento en el volumen de comercio europeo. No obstante, hacia la mitad del siglo XVII Italia había caído a una posición atrasada dentro de la economía europea, de la que no salió totalmente hasta el siglo XX.

España y Portugal disfrutaron de una gloria fugaz como principales potencias económicas de Europa. Lisboa sustituyó a Venecia como gran puerto franco del comercio de las especias, y los Austrias españoles, financiados en parte por el oro y la plata de su imperio americano, se convirtieron en los monarcas más poderosos de Europa. La riqueza de las Indias y de las Américas, sin embargo, no se distribuyó de forma uniforme dentro de los países; como resultado de las políticas que se describirán y analizarán con más detalle en las próximas páginas, los gobiernos de estos países malgastaron sus recursos y estrangularon el desarrollo de instituciones económicas vigorosas y dinámicas. Aunque ambas naciones retuvieron sus vastos imperios de ultramar hasta los siglos XIX y XX, respectivamente, a mediados del XVII estaban ya en plena decadencia económica, política y militar.

El este, centro y norte de Europa no participaron de forma significativa de la prosperidad comercial del siglo XVI. La Hansa alemana floreció en el siglo XV, pero decayó después. Aunque las causas principales de su decadencia fueron independientes de los grandes descubrimientos, es probable que estos últimos la precipitaran, al fortalecer el poder comercial de las ciudades holandesas e inglesas. El sur de Alemania y Suiza, también destacados comercialmente en el siglo XV, conservaron su prosperidad por un tiempo, pero, al no estar ya en las rutas comerciales más importantes ni tener puertos para beneficiarse del aumento del comercio marítimo retrocedieron, en términos relativos, junto con el resto de Europa Central y Oriental. Europa Central no tardó en sumirse en guerras religiosas y dinásticas que agotaron su energía para la actividad económica.

El área que más ganó con los cambios asociados a los grandes descubrimientos fue la región que bañan el mar del Norte y el canal de la Mancha: los Países Bajos, Inglaterra y el norte de Francia. Abierta al Atlántico y a mitad de camino entre el norte y el sur de Europa, esta zona prosperó enormemente en la nueva era del comercio mundial oceánico. A lo largo del siglo XVI, sin embargo, Francia también estuvo inmersa en guerras religiosas y dinásticas, civiles e internacionales, y por lo general su gobierno siguió políticas desfavorables para los negocios y la agricultura. Francia, por tanto, ganó menos que los Países Bajos e Inglaterra.

En la época de los grandes descubrimientos, Inglaterra estaba pasando de su estado de área retrasada en la producción de materias primas a ser un país manufacturero. Su agricultura también comenzó a orientarse más hacia el comercio. La guerra de las Dos Rosas diezmó las filas de la gran nobleza, pero dejó a las clases medias urbanas y al campesinado casi intactos. La decadencia de la gran nobleza reforzó la importancia de la aristocracia menor,

la alta burguesía. La nueva dinastía Tudor, que subió al trono en 1485, al depender en gran medida del apoyo de la alta burguesía, le dispensó favores a cambio. Por ejemplo, cuando Enrique VIII se rebeló contra la Iglesia romana y decretó la disolución de los monasterios, el principal beneficiario, después de la Corona, fue la alta burguesía. Esta acción tuvo también el efecto secundario de mejorar el funcionamiento del mercado de la tierra y de fomentar la orientación del mercado hacia la agricultura.

Flandes, ya entonces el área cuya economía era la más avanzada del norte de Europa, se recobró lentamente de la gran depresión de la Baja Edad Media. Brujas fue decayendo poco a poco como principal centro distribuidor para el comercio con el sur de Europa, y Amberes subió hasta convertirse en el puerto y la ciudad más importante del continente durante la primera mitad del siglo XVI. A consecuencia de alianzas dinásticas, las diecisiete provincias de los Países Bajos, desde Luxemburgo y Artois, en el sur, hasta Frisia y Groningen, en el norte, pasaron a depender de la Corona de España a principios del siglo XVII. Estaban, por tanto, en una posición excelente para capitalizar las oportunidades comerciales del Imperio español. Sin embargo, en 1568 los Países Bajos se rebelaron contra la dominación española. La revuelta fue sofocada en las provincias del sur (la actual Bélgica), pero las siete provincias del norte obtuvieron su independencia como los Países Bajos Unidos o República de Holanda. Económicamente, este episodio tuvo como consecuencia una relativa decadencia de las provincias del sur, en parte porque el gobierno español promulgó muchas medidas duras de castigo y en parte porque los holandeses, que controlaban las desembocaduras del río Escalda, impedían que los barcos llegaran a Amberes. El comercio, entonces, se desplazó hacia el norte y Amsterdam se convirtió en la gran metrópoli comercial y financiera del siglo XVII.

Los cambios tecnológicos en el arte de la navegación y en la construcción de barcos fueron vitales para el éxito de las exploraciones y los descubrimientos, y lo mismo se puede decir, en relación con la conquista de ultramar, de la introducción de la pólvora y su aplicación por parte de los europeos a las armas de fuego. Hubo asimismo mejoras en las artes de la metalurgia y en otros procesos industriales, aunque en su conjunto no es un período notable por el progreso tecnológico. En las técnicas agrícolas no se produjo ningún avance comparable a la introducción del sistema de rotación trienal y el arado de ruedas, pero se hicieron multitud de mejoras en la rotación de las cosechas, en nuevos cultivos y en asuntos similares.

1. Población y niveles de vida

A mediados del siglo XV la población de Europa en total era del orden de 45 o 50 millones; es decir, unos dos tercios del máximo alcanzado antes de la peste. A mediados del siglo XVII —las autoridades coinciden en ello—, la población rondaba los 100 millones. En 1600 debía de ser al menos igual de grande, si no más, considerando el estancamiento y la posible disminución que tuvo lugar en la primera mitad del siglo XVII. ¿Cuáles fueron las causas de este crecimiento y del estancamiento y la disminución subsiguientes?

Nunca hay una única causa para la reanudación del crecimiento de la población. La incidencia de la peste y otras enfermedades epidémicas, al parecer, disminuyó gradualmente quizá como resultado de una creciente inmunización natural o de cambios ecológicos que

afectan a los portadores. El clima tal vez mejorase ligeramente. Salarios reales más altos en el siglo XV, consecuencia del movimiento favorable en la relación población/tierra como resultado del anterior descenso de la población, pudieron estimular los matrimonios más tempranos y con ello un índice de natalidad más alto. En cualquier caso, gracias a la combinación de índices de mortalidad reducidos e índices de natalidad más elevados, la población de Europa comenzó un crecimiento sostenido que se mantuvo a lo largo del siglo XVI, incluso después de que hubieran cambiado las condiciones favorables iniciales.

El crecimiento de la población en el siglo XVI, aunque general, no fue de ningún modo uniforme. Existiendo en origen densidades desiguales y habiéndose producido el crecimiento en distintas proporciones, la población de las distintas regiones de Europa variaba considerablemente en densidad hacia el final del siglo. Italia, una economía «madura», y los Países Bajos, una economía dinámica, tenían las densidades mayores, con 40 o más habitantes por kilómetro cuadrado, aunque algunas áreas, como Lombardía y la provincia de Holanda, tenían 100 o más. (Por hacer una comparación, Italia en estos últimos años tenía unos 190 habitantes por kilómetro cuadrado, y los Países Bajos, unos 350; la densidad de Europa Occidental en conjunto era de unos 125 habitantes por kilómetro cuadrado.) Francia, con aproximadamente 18 millones de habitantes, tenía una densidad de unos 34; la de Inglaterra y Gales, con cuatro o cinco millones, era ligeramente menor. En el resto del continente, la población estaba más diseminada: 28 habitantes por kilómetro cuadrado en Alemania, 17 en España y Portugal, 14 en Europa Oriental (excluyendo Rusia), y sólo uno, cinco o dos, aproximadamente, en Rusia y los países escandinavos.

Como se ha dicho en el capítulo 3, estas cifras muestran con claridad que la densidad de población estaba estrechamente relacionada con la productividad de la agricultura. Diferencias similares se encuentran dentro de cada país. Por ejemplo, Württemberg, una de las regiones agrícolas más avanzadas de Alemania, tenía una densidad de 44 habitantes por kilómetro cuadrado. El sur de Inglaterra estaba mucho más densamente poblado que Gales o el norte del país, y el norte de Francia y las regiones costeras mediterráneas de Provenza y Languedoc, más que las montañosas y estériles del Macizo Central. Las escasamente pobladas mesetas de Aragón y Castilla contrastaban con los rebosantes valles y las tierras bajas de Andalucía y Valencia, al igual que las regiones de los Apeninos y de los Alpes de Italia con el valle del Po y la *Campagna* romana. Sin embargo, se puede hablar de superpoblación incluso en las regiones montañosas y estériles en la segunda mitad del siglo XVI. Prueba de ello son las corrientes de emigrantes desde esas regiones a las más densamente pobladas pero más prósperas llanuras y tierras bajas, aunque éstas también estaban superpobladas. En algunas zonas, los terrenos se iban dividiendo a medida que más y más gente intentaba extraer su mera subsistencia de la tierra. En otras, el excedente de población abandonaba el campo, bien por voluntad propia o a la fuerza. La literatura de la Inglaterra isabelina hace frecuentes referencias a los «pendencieros mendigos» que transitaban por los caminos y las calles de las ciudades, mendigos cuya pobreza los empujaba con frecuencia a la delincuencia. En España y Portugal, sus imperios coloniales les proporcionaban una salida para el exceso de población —de hecho, había incluso quejas de escasez de mano de obra— y en el norte de Europa se abogaba por la adquisición de colonias como medio para solucionar el exceso de población. No obstante, en lo que respecta al conjunto de Europa, la emigración a ultramar en los siglos XVI y XVII fue casi insignificante; la mayoría de las migraciones eran interiores, incluso locales.

Como consecuencia de estas migraciones, la población urbana creció más rápidamente que el total. Entre 1500 y 1600, Sevilla y Londres triplicaron su población (hasta unos 150.000 habitantes en ambos casos), y la de Nápoles se duplicó (hasta quizá 250.000). París, ya entonces la ciudad más grande de Europa, con más de 200.000 habitantes, creció hasta un cuarto de millón aproximadamente. Amsterdam pasó de unos 10.000 habitantes a finales del siglo XV a más de 100.000 en las primeras décadas del XVII. (Todas estas cifras son aproximadas.) Aunque la elevación del porcentaje de población urbana fue también general, en el norte de Europa fue más pronunciado que en las tierras mediterráneas, ya más urbanizadas al comienzo del período. A finales del siglo XVI, cerca de un tercio de la población de Flandes y casi la mitad de la de Holanda vivía en ciudades.

En algunos casos, el crecimiento de la población urbana puede considerarse como un indicador favorable del desarrollo económico, pero esto no era así en el siglo XVI. En aquella época, las ciudades funcionaban principalmente como centros comerciales y administrativos, más que industriales. Muchas actividades manufactureras, como las industrias textil y metalúrgica, se emplazaron en el campo. La artesanía practicada en las ciudades solía estar organizada en gremios, que requerían largos aprendizajes e imponían otras restricciones para el ingreso. Los emigrantes rurales raramente tenían la habilidad o las aptitudes necesarias para los trabajos de ciudad. Formaban en las ciudades un *lumpenproletariat,* un conjunto de mano de obra no cualificada y eventual, con frecuencia desempleada, que complementaba sus escasos ingresos mendigando y con pequeños hurtos. La miseria, el hacinamiento y la suciedad de sus condiciones de vida ponían en peligro a toda la comunidad, haciéndola más vulnerable a una enfermedad epidémica.

La difícil situación de los pobres de la ciudad y del campo se vio agravada por una prolongada caída de los salarios reales. Al crecer la población más rápidamente que la producción agrícola, el precio de los alimentos, del cereal en particular, se elevó con más rapidez que los salarios, circunstancia que se exacerbó con el fenómeno de la «revolución de los precios» (véase el apartado «La revolución de los precios», más adelante en este mismo capítulo). A finales del siglo XVI, la presión de la población sobre los recursos se hizo extrema, y en la primera mitad del XVII, una serie de malas cosechas, nuevos brotes de peste bubónica y otras enfermedades epidémicas, y la mayor incidencia y ferocidad de las guerras, en particular la de los Treinta Años, frenaron la expansión demográfica. En algunas zonas de Europa, sobre todo España, Alemania y Polonia, la población realmente descendió durante una parte o todo el siglo XVII.

2. Exploración y descubrimiento

No hay razón para suponer que existiera una estrecha relación causal entre los fenómenos demográficos en Europa y los descubrimientos marítimos que llevaron al establecimiento del comercio directo entre Europa y Asia, así como a la conquista del Nuevo Mundo y su asentamiento en él por parte de los europeos. El crecimiento de la población estaba ya en marcha antes de que tuvieran lugar los descubrimientos importantes, el comercio extraeuropeo durante los siglos XVI y XVII fue pequeño en comparación con el intraeuropeo, y la importación de comestibles (diferentes de las especias), insignificante. Sin embargo, los descubrimientos afectaron profundamente al curso del cambio de la economía en Europa.

En la Baja Edad Media se produjo un notable progreso tecnológico en el diseño y la construcción de barcos y en los instrumentos de navegación. Navíos de tres, cuatro y cinco mástiles, con combinaciones de velas cuadradas y latinas capaces de navegar con el viento en contra, sustituyeron a las galeras de remos con velas auxiliares del comercio medieval. El timón de popa de bisagras sustituyó al remo de dirección. Combinados, estos cambios proporcionaron mucha más maniobrabilidad y control de la dirección y se pudo prescindir de los remeros. Los barcos se hicieron más grandes, más manejables, con mejores condiciones para navegar y con mayor capacidad de carga, pudiendo así hacer viajes más largos. La brújula magnética, adoptada probablemente de los chinos a través de los árabes, redujo significativamente el grado de conjetura que implicaba la navegación. El desarrollo de la cartografía proporcionó mapas y cartas muy mejoradas.

Los italianos habían estado a la cabeza en el arte de la navegación, condición que no cedieron fácilmente, como ponen de relieve los nombres de Colón (Colombo), Caboto, Vespucio (Vespucci), Verrazano y otros. Ya en 1291 una expedición genovesa en galeras de remos había comenzado a descender por la costa oeste de África en un intento de llegar a India por mar, pero no se volvió a saber de ella. Sin embargo, los italianos eran conservadores en el diseño de sus barcos, y otros que también navegaban por mar abierto, especialmente los flamencos, holandeses y portugueses, no tardaron en tomarles la delantera. Los portugueses, en particular, tomaron la iniciativa en todos los aspectos del arte marinero: diseño de barcos, navegación y exploración (figuras 5.1 y 5.2). La visión y la energía de un hombre, el príncipe Enrique, llamado el Navegante, fueron los principales factores del gran progreso en los conocimientos geográficos y descubrimientos llevados a cabo por los europeos en el siglo XV.

Enrique (1393-1460), un hijo menor del rey de Portugal, se consagró a fomentar la exploración de la costa africana con el objetivo último de alcanzar el océano Índico. En su castillo, situado en el promontorio de Sagres, en el extremo sur de Portugal, estableció una especie de instituto de estudios avanzados al que llevó astrónomos, geógrafos, cartógrafos y navegantes de todas las nacionalidades. Desde 1418 hasta su muerte envió expediciones casi de forma anual. Cuidadosa y pacientemente, sus marineros trazaron cartas de las costas y las corrientes, descubrieron o redescubrieron y colonizaron las islas del Atlántico, y establecieron relaciones con los jefes nativos de la costa africana. Enrique no vivió para ver hecha realidad su mayor ambición, pues, en el momento de su muerte, sus marineros habían llegado poco más allá de Cabo Verde, pero el trabajo científico y de exploración llevado a cabo bajo su patrocinio asentó los cimientos para descubrimientos posteriores.

Tras la muerte de Enrique, la actividad exploradora disminuyó algo por falta de patronato real y a causa del lucrativo comercio de marfil, oro y esclavos que los mercaderes portugueses llevaban a cabo con el reino nativo de Ghana. Sería el rey Juan II, que subió al trono en 1481, quien reanudaría las exploraciones a un ritmo acelerado. En pocos años, sus navegantes llegaron casi hasta el extremo de África. Dándose cuenta de que se encontraba a punto de conseguir el éxito, en 1487 Juan envió dos expediciones. Costa abajo fue Bartolomé Díaz, que dobló el cabo de Buena Esperanza (al que llamó cabo de las Tormentas) en 1488; por el Mediterráneo y por tierra hasta el mar Rojo fue Pedro de Covilhão, quien reconoció los límites occidentales del océano Índico desde Mozambique, en África, hasta la costa malabar, en India. El camino estaba allanado para el siguiente viaje y el de mayor envergadura,



Figura 5.1 Descubrimientos portugueses en el siglo XV.

el que haría Vasco de Gama de 1497 a 1499 bordeando África y llegando hasta Calcuta, en India. Como resultado de enfermedades, motines, tormentas y dificultades tanto con los nativos hindúes como con los numerosos mercaderes árabes que encontró, la expedición de Vasco de Gama perdió dos de sus cuatro naves y casi dos tercios de su tripulación. Sin embargo, la carga de especias con la que volvió fue suficiente para pagar varias veces el coste del viaje.

En vista de tales beneficios, los portugueses no perdieron tiempo en capitalizar su ventaja. En una decena de años habían barrido a los árabes del océano Índico y establecido

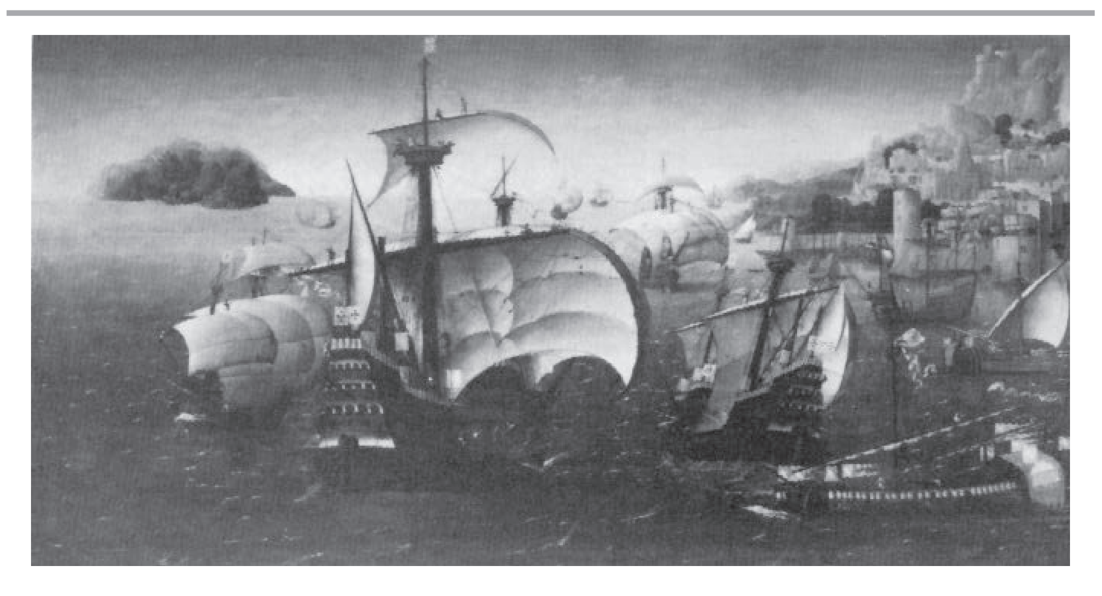


Figura 5.2 Carraca portuguesa.
Estos grandes y pesados barcos, diseñados especialmente para el largo viaje a la India, sustituyeron a las carabelas, más pequeñas y manejables, que habían hecho la mayor parte de las exploraciones de la costa africana durante el siglo XV. (The National Maritime Museum, Londres.)

puestos de comercio fortificados desde Mozambique y el golfo Pérsico hasta las legendarias islas de las Especias o Molucas. En 1513, uno de sus barcos arribó a Cantón, al sur de China, y para mediados de siglo habían iniciado ya relaciones comerciales y diplomáticas con Japón.

En 1483 o 1484, mientras las tripulaciones de Juan II estaban todavía abriéndose camino por la costa africana, un genovés que había navegado al servicio de Portugal y estaba casado con una portuguesa, pidió al rey portugués que le financiara un viaje a través del Atlántico para alcanzar el Oriente navegando hacia el oeste. Tal proposición no constituía una novedad. Según la creencia general, la Tierra era una esfera. Pero, ¿el plan era factible? Cristóforo Colombo (Colón), el genovés, pensaba que sí, aunque el peso de la opinión estaba en contra suya. Los consejeros de Juan tenían una impresión más correcta del tamaño del globo de la que tenía Colón, que pensaba que la distancia desde las Azores hasta las islas de las Especias era poco más que la longitud del Mediterráneo. Juan había autorizado ya antes expediciones al oeste de las Azores, financiadas con su dinero, pero esta vez concentró sus recursos en el proyecto más prometedor de rodear África y rechazó la proposición de Colón.

Éste perseveró. Apeló a los monarcas españoles, Fernando e Isabel, pero en aquel momento estaban ocupados en su guerra contra el reino moro de Granada y no tenían dinero disponible para un plan tan arriesgado. Colón intentó entonces interesar al pragmático y sobrio rey Enrique VII de Inglaterra, así como al rey de Francia, pero en vano. Por fin, en 1492, Fernando e Isabel conquistaron Granada y, como una especie de celebración de la victoria, Isabel acordó suscribir una expedición. Colón izó velas el 3 de agosto de 1492 y el 12 de octubre avistó las islas que más tarde serían conocidas como las Indias Occidentales.

Colón pensaba realmente que había alcanzado las Indias. Aunque consternado por su evidente pobreza, llamó indios a sus habitantes. Tras algunas semanas de reconocimiento por las islas, volvió a España para extender la buena nueva. Al año siguiente regresó con diecisiete barcos, 1.500 hombres y suficiente equipamiento (incluido ganado vacuno y otros animales) para establecer una colonia permanente. Colón hizo en total cuatro viajes a los mares occidentales y persistió hasta el final en la creencia de haber descubierto una ruta directa a Asia.

Inmediatamente después de su vuelta de la primera expedición, Fernando e Isabel pidieron al Papa una «línea de demarcación» para confirmar el título de españolas a las tierras recién descubiertas. Esta línea, que discurría de un polo a otro a una longitud de cien leguas (unas 330 millas náuticas) al oeste de las islas Azores y Cabo Verde, dividía al mundo no cristiano en dos mitades con vistas a su exploración posterior, quedando reservada la mitad occidental para los españoles y la mitad oriental para los portugueses. Al año siguiente (1494), en el Tratado de Tordesillas, el monarca portugués convenció a los reyes españoles para que la línea se estableciera 210 millas náuticas más al oeste que la de 1493. Esto hace pensar que los portugueses podían conocer ya la existencia del Nuevo Mundo, ya que la nueva línea situaba la giba de Sudamérica —la cabeza de playa que más tarde sería Brasil— en el hemisferio portugués. En 1500, en el primer viaje comercial portugués importante después de la vuelta de Vasco de Gama, Pedro de Cabral navegó directamente al saliente y lo reclamó para Portugal antes de continuar hacia la India.

Mientras tanto, los exploradores de otras naciones dieron más noticias del descubrimiento de Colón (figura 5.3). En 1497, Giovanni Caboto, un marinero italiano que vivía en Inglaterra, consiguió el respaldo de los mercaderes de Bristol para un viaje en el que descubrió Terranova y Nueva Escocia. Al año siguiente, él y su hijo Sebastián condujeron una expedición más grande para explorar la costa norte de Norteamérica, pero, como no trajeron consigo especias, metales preciosos u otras mercancías vendibles, sus patrocinadores comerciales perdieron el interés. Caboto tampoco consiguió convencer a Enrique VII de que proporcionara apoyo financiero, aunque el rey le dio una modesta recompensa de diez libras por plantar la bandera inglesa en el Nuevo Mundo. Los mercaderes franceses enviaron a otro italiano, Verrazano, para descubrir un paso occidental a la India en el decenio de 1520. Una década después, el francés Jacques Cartier hizo el primero de tres viajes que tuvieron como resultado el descubrimiento y la exploración del río San Lorenzo. Cartier también reclamó para Francia la zona después conocida como Canadá; sin embargo, al no poder encontrar el esperado paso a la India, los franceses, igual que los ingleses, no mostraron mayor interés inmediato en el Nuevo Mundo, salvo para pescar en los grandes bancos de Terranova.

En 1513, el español Balboa descubrió el «mar del Sur», nombre que dio al océano Pacífico, más allá del istmo de Panamá. Para el decenio de 1520 los españoles y otros navegantes habían explorado ya toda la costa este de las dos Américas desde Labrador hasta el Río de la Plata. Cada vez estaba más claro, no sólo que Colón no había encontrado las Indias, sino que no era fácil atravesar el centro del nuevo continente. En 1519, Fernando Magallanes, un portugués que había navegado por el océano Índico, convenció al rey de España para que le dejara encabezar una expedición de cinco barcos a las islas de las Especias yendo por el mar del Sur. Magallanes no tenía intención de circunnavegar el globo, ya que esperaba toparse con Asia a unos días de navegación más allá de Panamá, dentro de la órbita

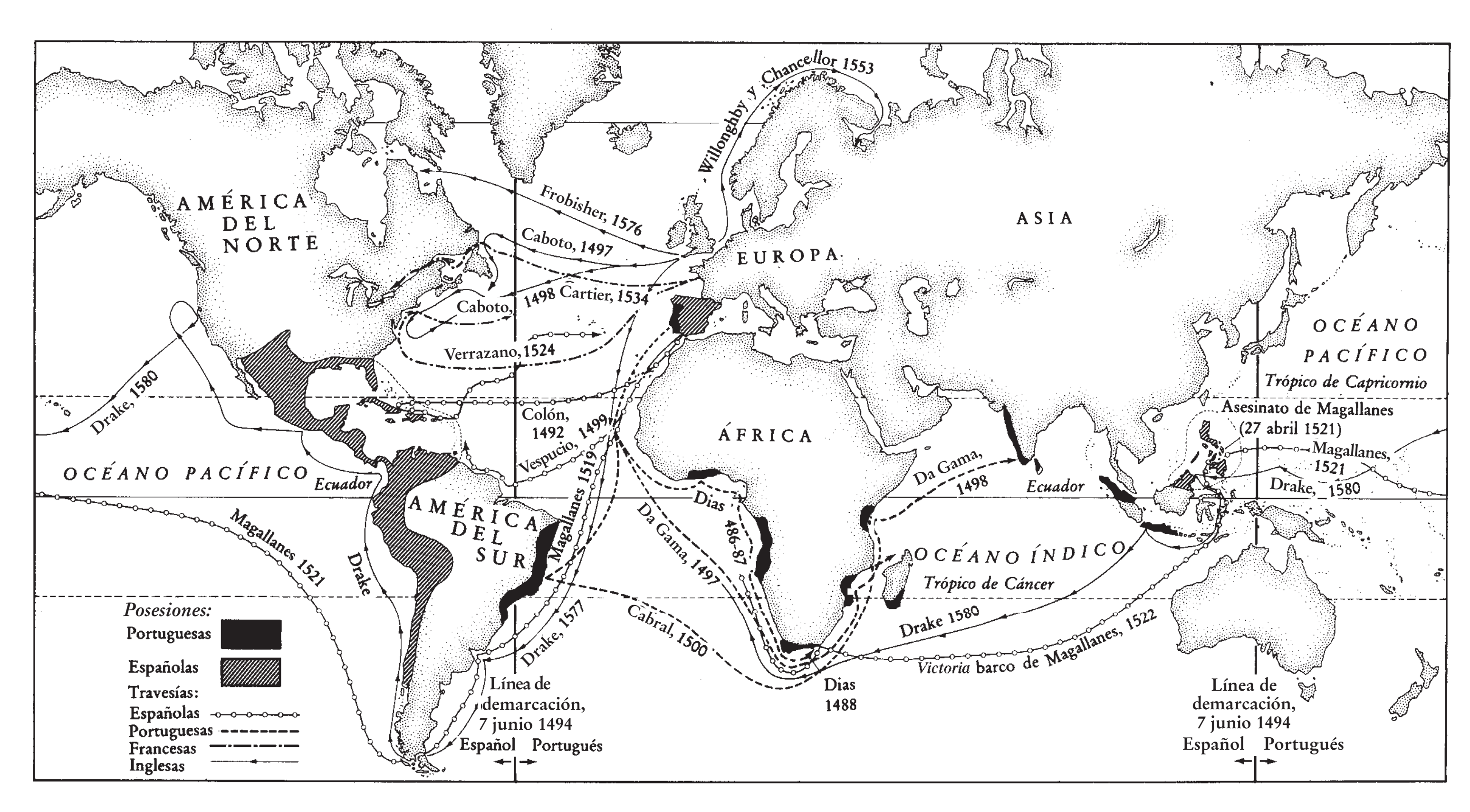


Figura 5.3 Viajes de descubrimiento del mundo, siglos XV y XVI.

española que determinaba el Tratado de Tordesillas. Su principal problema, desde su punto de vista, era encontrar un paso a través o alrededor de Sudamérica. Así lo hizo, y el tormentoso y traidor estrecho que descubrió aún lleva su nombre. El «mar pacífico» *(Mare Pacificum)* al que fue a parar, sin embargo, no le rindió riquezas, sino largos meses de hambre, enfermedad y finalmente la muerte para él y la mayoría de su tripulación. Los restos de su flota vagaron sin rumbo por las Indias Orientales durante varios meses. Por fin, uno de los lugartenientes de Magallanes, Sebastián Elcano, consiguió llevar el único barco superviviente y su exigua tripulación a través del océano Índico y de vuelta a España al cabo de tres años, convirtiéndose en el primer hombre que había navegado enteramente alrededor de la Tierra.

3. La expansión en ultramar y sus consecuencias en Europa

El primer siglo de la expansión europea en ultramar y la conquista colonial —es decir, el siglo XVI— perteneció casi en exclusiva a España y Portugal. El rango que estas dos naciones han conseguido en la historia es resultado principalmente de haber sido las pioneras en el descubrimiento, exploración y explotación del mundo no europeo.

Con anterioridad al siglo XVI habían permanecido al margen de la corriente principal de la civilización europea; más tarde, su poder y prestigio decayeron rápidamente hasta llegar, a comienzos del siglo XIX, a un estado de somnolencia próximo a la muerte aparente. Sin embargo, en el siglo XVI sus dominios eran los más extensos, y su riqueza y poder, los más grandes del mundo.

Hacia 1515, los portugueses se habían hecho los dueños del océano Índico. Vasco de Gama había regresado a la India en 1501 con instrucciones de detener el comercio árabe con el mar Rojo y Egipto por medio del cual los venecianos obtenían las especias que distribuían por Europa. En 1505, Francisco de Almeida partió como primer virrey portugués de la India. Conquistó o fundó diversas ciudades y estableció fuertes en las costas de África oriental y de la India, y en 1509 destruyó completamente una gran flota musulmana en la batalla de Diu. En el mismo año, Alfonso de Albuquerque, el más grande de los virreyes portugueses, asumió sus responsabilidades y completó el sometimiento del océano Índico. Tomó Ormuz a la entrada del golfo Pérsico y estableció un fuerte en Malaca, en el estrecho paso entre la península de Malaya y Sumatra, un puesto que controlaba el paso a las islas Célebes y Molucas, de donde venían las especias más valiosas. Finalmente, en 1515 conquistó Ceilán, la clave del dominio del océano Índico. Su intento de tomar Aden a la entrada del mar Rojo fue, en cambio, rechazado, y los portugueses no pudieron mantener un monopolio efectivo del comercio de las especias por mucho tiempo. Albuquerque estableció su capital en Goa, en la costa malabar; Goa y Diu siguieron siendo posesiones portuguesas hasta 1961. Los portugueses también entablaron relaciones comerciales con Siam y Japón. En 1557 se establecieron en Macao, en la costa sur de China, colonia que mantuvieron hasta 1999. A causa de su escasa población, no intentaron conquistar o colonizar el interior de la India, África o las islas, contentándose con controlar las rutas marítimas desde los fuertes estratégicos y los puestos comerciales.

Aunque al principio pareciera menos prometedor, el imperio español con el tiempo resultó ser más provechoso incluso que el de Portugal. Frustrados en su búsqueda de las espe-

cias, pero estimulados por unas pocas baratijas robadas a los salvajes de las islas del Caribe, los españoles volvieron rápidamente en busca de oro y plata. Sus continuos esfuerzos por encontrar un paso a la India no tardaron en revelar la existencia de ricas civilizaciones en el interior de México y el norte de Sudamérica. Entre 1519 y 1521, Hernán Cortés llevó a cabo la conquista del Imperio azteca en México. Francisco Pizarro conquistó el Imperio inca en Perú en el decenio de 1530. A fines del siglo XVI, los españoles ejercían un poder efectivo sobre todo el hemisferio, desde Florida y el sur de California, en el norte, hasta Chile y el Río de la Plata, en el sur (con la excepción de Brasil). Al principio se dedicaron al saqueo, arrebatando a los nativos todas las riquezas que pudieran llevar consigo; cuando esta fuente se agotó, lo que no tardó en ocurrir rápidamente, introdujeron métodos de minería europeos en las ricas minas de plata de México y de los Andes.

A diferencia de los portugueses, los españoles desde el principio se encargaron de colonizar y poblar las zonas conquistadas. Llevaron de Europa técnicas, equipamiento e instituciones (incluida su religión), que impusieron por la fuerza a la población india. Además de la cultura y las manufacturas europeas, los españoles introdujeron productos naturales antes desconocidos en el hemisferio occidental, entre ellos el trigo y otros cereales (excepto el maíz, que viajó en dirección contraria), la caña de azúcar, el café, las verduras y frutas más comunes (entre ellas los cítricos), y muchas otras formas de vida vegetal. Los indios precolombinos no tenían más animales domesticados que los perros y las llamas. Los españoles introdujeron caballos, ganado vacuno, ovejas, asnos, cabras, cerdos y la mayoría de las aves de corral.

Otros rasgos de la civilización europea que también entraron en América, tales como las armas de fuego, el alcohol y las enfermedades europeas de la viruela, el sarampión y el tifus, se extendieron rápidamente y con efectos mortales. La población nativa podía sumar un total de 25 millones en tiempo de Colón (algunos expertos estiman un número mucho mayor), pero a finales del siglo XVI los mencionados elementos destructores la habían reducido a no más de unos pocos millones. Para remediar la escasez de mano de obra, los españoles introdujeron ya en 1501 esclavos africanos en el hemisferio occidental. Hacia 1600 la mayor parte de la población de las Indias Occidentales estaba constituida por africanos y mestizos; en el continente, en cambio, los esclavos no tuvieron tanta importancia, salvo en Brasil y en el norte de Sudamérica.

El trasplante de la cultura europea, junto con la modificación y la ocasional extinción de culturas no occidentales, constituyó el aspecto más dramático e importante de la expansión de Europa. Sin embargo, esta expansión también tuvo su correspondiente reacción. La propia cultura europea experimentó modificaciones sustanciales.

En el aspecto económico, la expansión tuvo como consecuencia un gran aumento en el volumen y la variedad de los objetos de comercio. En el siglo XVI, las especias de Oriente y los lingotes de Occidente constituían una aplastante proporción de las importaciones del mundo colonial. Todavía en 1594, por ejemplo, el 95% del valor de las exportaciones legales de las colonias españolas en el Nuevo Mundo consistía en lingotes de oro y plata. No obstante, otras mercancías entraron en la corriente del comercio, aumentaron gradualmente en volumen, y hacia los siglos XVII y XVIII llegaron a eclipsar las exportaciones originales de ultramar a Europa. Tintes exóticos como el índigo y la cochinilla dieron color a los tejidos europeos y los hicieron más alegres y fáciles de vender tanto en Europa como en ultramar. El café de África, el cacao de América y el té de Asia se convirtieron en bebidas europeas

básicas. El algodón y el azúcar, aunque ya conocidos en Europa, nunca habían sido producidos o comercializados a gran escala. Cuando la caña de azúcar fue trasplantada a América, la producción de azúcar aumentó enormemente y tal exquisitez pasó a estar al alcance del presupuesto de los europeos corrientes. La introducción de las mercancías de algodón de la India, al principio un lujo reservado a los ricos, llevó al establecimiento de una de las mayores industrias europeas, dependiente de la materia prima importada de América y abastecedora principalmente de las masas. La porcelana china tuvo una historia similar. El tabaco, una de las contribuciones americanas a la civilización más célebres y controvertidas, pronto adquirió popularidad en Europa a pesar de los decididos esfuerzos tanto de la Iglesia como del Estado para erradicarlo. En años posteriores, las frutas tropicales y los frutos secos complementaron la dieta de los europeos, y las pieles y los cueros, las maderas exóticas y las nuevas fibras pasaron a constituir una parte importante de los productos europeos.

Muchos alimentos antes desconocidos en Europa, pese a no importarse en grandes cantidades, se introdujeron y naturalizaron, convirtiéndose en elementos fundamentales de la dieta. De América se importaron las patatas, los tomates, las judías verdes, los chayotes, los pimientos rojos, las calabazas y el maíz, así como el pavo domesticado, que llegó a Europa desde México. El arroz, originalmente de Asia, se naturalizó tanto en Europa como en América.

4. La revolución de los precios

El flujo de oro y, sobre todo, de plata de las colonias españolas aumentó enormemente las reservas europeas de los metales monetarios, triplicándolas al menos en el curso del siglo XVI. El gobierno español intentó prohibir la exportación de lingotes, pero resultó imposible. En cualquier caso, el propio gobierno fue el peor infractor, pues enviaba enormes cantidades a Italia, Alemania y los Países Bajos para pagar sus deudas y financiar sus interminables guerras. Desde esos países, así como desde la propia España en movimientos de contrabando, los metales preciosos se extendieron por toda Europa. El resultado más visible e inmediato fue un alza espectacular y prolongada (pero irregular) de los precios. A finales del siglo XVI, los precios eran, en general, alrededor de tres o cuatro veces más altos de lo que lo habían sido a principios del siglo. Por supuesto, la subida de los precios variaba bastante de una región a otra y según la clase de productos. Los precios subían antes y más en Andalucía, cuyos puertos eran los únicos centros de comercio legales para la importación y distribución del oro y la plata de América, que en la distante y atrasada Rusia. El precio de los alimentos —especialmente el grano, la harina y el pan— subió más que la mayoría del resto de los artículos. En general, la subida de los salarios quedó bastante rezagada con respecto a la de los precios de las mercancías, con lo que se produjo un severo descenso en los salarios reales.

El fenómeno de la revolución de los precios ha ocasionado innumerables, casi interminables, discusiones entre los expertos, la mayoría de ellas innecesarias, con respecto a sus mecanismos, sus consecuencias e incluso sus causas. Se ha señalado que un aumento en la producción de plata en Centroeuropa, que comenzó a finales del siglo XV, y las importaciones de oro procedente de África por parte de los portugueses, se sumaron a las reservas de

dinero y contribuyeron a la subida de los precios. Las devaluaciones monetarias llevadas a cabo por soberanos sin dinero ni escrúpulos estimularon los aumentos en los precios nominales. También se ha alegado que el incremento de la población fue un factor más importante que el de las reservas en metálico en la elevación de los precios, argumento que pasa por alto la distinción entre el nivel de precios general (medio) y los precios relativos. Las consecuencias atribuidas a la revolución de los precios van desde el empobrecimiento del campesinado y la nobleza al «nacimiento del capitalismo».

En perspectiva, parece que muchas de las consecuencias atribuidas a la revolución de los precios son tan exageradas como mal atribuidas. Si bien el aumento porcentual de los precios a lo largo del siglo es impresionante, no es nada comparado con el que experimentaron en la segunda mitad del siglo XX en una base anual. Es probable que las fuertes fluctuaciones a corto plazo —tanto hacia arriba como hacia abajo— causaran un desastre mayor que la inflación general a largo plazo. Lo que es indudable es que la revolución de los precios, como cualquier inflación, redistribuyó los ingresos y la riqueza, tanto de los individuos como de los grupos sociales. Aquellos cuyos ingresos dependían de la oscilación de los precios —mercaderes, artesanos, terratenientes que cultivaban su propia tierra, campesinos con posesiones seguras y que producían para el mercado— se beneficiaron a costa de los asalariados y de aquellos cuyos ingresos eran fijos o cambiaban lentamente —pensionistas, muchos rentistas y campesinos con arriendos desorbitados—. Aunque el aumento de la población no causó el crecimiento (absoluto) de los precios, seguramente desempeñó un papel importante en el retraso de los salarios, al tiempo que la agricultura y la industria se mostraron incapaces de absorber el excedente de mano de obra. Pero la causa fundamental de la situación no fue un problema monetario, sino más bien el resultado de las interrelaciones entre el comportamiento demográfico y la productividad agrícola.

5. Tecnología agrícola y productividad

La explicación simple para el cese del crecimiento demográfico en el siglo XVII es que la población había sobrepasado su capacidad para alimentarse de forma adecuada. Por debajo de esto hay una explicación algo más compleja: el fracaso de la tecnología agrícola para avanzar de forma significativa, con el consiguiente estancamiento, o incluso una probable disminución, de la productividad agrícola media.

Sin embargo, pocas generalizaciones sobre la agricultura europea son totalmente válidas debido a la diversidad regional; incluso lo que se afirma en la frase anterior debe aceptarse con matices, en particular en lo que se refiere a los Países Bajos holandeses. No obstante, pueden avanzarse algunas generalizaciones con sólo pequeñas reservas. En primer lugar, por lo que respecta a Europa en su conjunto y a cada una de sus principales subdivisiones geográficas, la agricultura seguía siendo, con diferencia, la actividad económica más importante, al ocupar dos tercios o más de la población activa en los Países Bajos holandeses y hasta un 90 o un 95% en el norte y el este de Europa. Segundo, desde un punto de vista humano y social, el trabajo manual representaba el principal factor de producción. Por supuesto, el suelo, las semillas y la humedad eran fundamentales, los animales de tiro y otros tipos de ganado eran casi omnipresentes, cuando no estrictamente esenciales, y los fertilizantes, muy codiciados. Pero el trabajo humano constituía el factor de producción esencial.

Los arados (de diversas variedades, de acuerdo con el tipo de suelo y de cultivo), hoces y mayales eran los instrumentos principales del equipamiento básico, y todos requerían un gran complemento de labor manual para hacerlos eficaces.

Menos segura, y sujeta a más excepciones regionales, es la siguiente generalización final. En lo referente al conjunto de Europa, la productividad agrícola media en el siglo XVI, con toda probabilidad no fue mayor que en el XIII, y al parecer disminuyó algo en el XVII. Al menos esto sugieren los testimonios de las proporciones de cosecha por semilla. Por desgracia, no tenemos testimonios fiables de la producción por unidad de tierra o trabajo (salvo algunas zonas de Italia, donde la producción por unidad de tierra pudo aumentar ligeramente, aunque se cree que a costa de la productividad de la mano de obra). Las proporciones de cosecha por semilla para los principales cereales no eran más de cuatro o cinco a uno para Europa en su conjunto, oscilando de dos o tres a uno en algunas partes de la Europa Oriental hasta diez o más a uno en las áreas más favorecidas de los Países Bajos y posiblemente en algún otro lugar. Incluso es casi seguro que estas bajas proporciones disminuyeron algo más en el siglo XVII en la mayor parte de las zonas. (Proporciones comparables hoy, usando los mejores métodos, son 40 o 50 a uno.) Probablemente, el ganado no tenía más de un tercio o la mitad del peso de los animales actuales, aunque era algo más grande en las áreas más avanzadas. Se puede hacer la misma comparación con la producción de leche.

Las proporciones de cosecha/semilla no son medidas infalibles de la productividad agrícola. La cosecha por acre de tierra sembrado podría haberse incrementado con un uso más generoso de la simiente, por ejemplo, o la productividad por unidad de trabajo usando menos trabajo con la misma cantidad de simiente. No obstante, parece poco probable que alguna de ellas aumentara de forma significativa, y ambas pudieron disminuir ligeramente hacia fines del siglo XVI o en la primera mitad del XVII.

Aunque apenas hay testimonio empírico directo del descenso de la productividad tanto en la tierra como en el trabajo, existen buenas razones teóricas para suponer que éste se produjo. En primer lugar, es probable que en vez de utilizar menos mano de obra por toneladas o menos simiente por hectárea, se aplicara más trabajo a la tierra, debido al crecimiento de la población. Si bien esto pudo redundar en modestos crecimientos de la producción total, seguramente significó un rendimiento medio más bajo por hombre-año (es decir, en la productividad laboral). En segundo lugar, hay pruebas evidentes de que se roturaron nuevas tierras, se cultivaron terrenos antes baldíos (brezales y pantanos, etc.) y se convirtieron pastos en tierras arables. En el caso de los terrenos baldíos, normalmente menos fértiles que los ya arados, se esperaría, como es natural, una cosecha media más baja —esto es, un descenso en la productividad de la tierra. En algunos casos, la cosecha en los terrenos que eran pastos pudo mejorar temporalmente gracias al aumento de la fertilidad proporcionado por los desechos animales. Pero la reducción de la tierra de pasto trajo consigo otras consecuencias menos favorables, a saber, una reducción del ganado, sobre todo bovino. Hay pruebas directas e indirectas de una caída en el consumo de carne en el siglo XVI, con consecuencias adversas para la nutrición y la salud de la población. Además, la disminución del ganado implica una menor cantidad de abono para fertilizar una tierra ya cultivada en exceso. Era, aparentemente, un círculo vicioso.

Para apreciar las dimensiones totales del problema, no obstante, es necesario considerar las diversas variaciones regionales y no sólo en sí mismas, sino por sus implicaciones en el futuro.

En la periferia norte y oeste de Europa —Finlandia, la mayor parte de Suecia excepto su extremo sur (Escania), Noruega, Gales, Cornualles y gran parte de Irlanda— predominaba la agricultura de subsistencia. Las tierras estaban escasamente pobladas, sobre todo las zonas más septentrionales, que poseían enormes regiones de bosques vírgenes. Aún se aplicaban técnicas primitivas de tala y quema, aunque en las regiones más pobladas se practicaba un método menos antieconómico, el de doble cultivo. La cría de ganado de forma primitiva era importante, sobre todo en las zonas montañosas. Los principales cultivos eran el centeno, la cebada y la avena (el trigo no crece con el frío, en climas húmedos con veranos cortos); el lino y el cáñamo se cultivaban por su fibra, para tejer ropa en casa. A causa de la relativa abundancia de suelo, las tenencias de tierra eran variables, con la propiedad de la mayor parte de ésta a nombre de los jefes o señores de clanes o tribus. La organización social era jerárquica, pero sin esclavitud o lazos de servidumbre.

En la Europa al este del Elba y al norte del Danubio (incluida la Rusia europea), en cambio, la esclavitud personal o servidumbre era el rasgo característico de las relaciones sociales al inicio del período y se incrementó más o menos de forma continua durante el mismo, a medida que los poderosos señores fueron usurpando las tierras y la libertad de los pocos campesinos independientes que quedaban, tanto por medios legales como ilegales. Ésta era la región de *Gutsherrschaft,* es decir, el sistema de explotación directa de grandes fincas en beneficio de los señores del territorio. El estatus de los campesinos, ya precario en el siglo XV, fue reduciéndose en Rusia y partes de Polonia a uno no muy distinto de la esclavitud. Los campesinos estaban obligados a prestar servicio al señor cinco o seis días por semana y, en algunos casos, eran comprados y vendidos separados de las tierras por las que tanto se afanaban. La tecnología agrícola era relativamente primitiva; empleaba bien el sistema de rotación doble o el de rotación triple. La proporción de cosecha por simiente era baja incluso para los patrones de la época, con una media de no más de tres a uno. En las tierras adyacentes al mar Báltico, o en los ríos navegables que llevaban a él, la producción para exportar a los mercados de Europa Occidental suponía un potente estímulo para especializarse en cereales (principalmente centeno) y otras cosechas comerciables; en los demás lugares (esto es, en la mayor parte de Europa Oriental), la producción se orientaba sobre todo al autoabastecimiento local.

El área del Mediterráneo, a pesar de la relativa uniformidad del clima y de las semejanzas en los tipos de suelo, era tan diversa que no admite la generalización. Sólo en Italia las tenencias de tierra variaban desde las pequeñas y avanzadas fincas de campesinos propietarios y de granjeros arrendatarios independientes del Piamonte y del extremo norte, a las grandes fincas cultivadas por braceros pobres y empleados temporeros en Sicilia y el sur. En el medio había una gran variedad de tenencias, o regímenes de propiedad, predominando los *mezzadria* (aparceros). Italia también tenía la agricultura más diversificada de Europa. Los cereales, aun siendo importantes, lo eran bastante menos que en los demás lugares. El arroz, que producía más que los cereales convencionales, se cultivaba en el valle bajo del Po y a lo largo de la costa del Adriático. La vid y el olivo, cultivados en toda la cuenca mediterránea, eran especialmente importantes en Italia, que también cultivaba frutas (incluyendo cítricos en el sur), verduras, forrajes y cultivos industriales, como las plantas de las que se obtenían los tintes vegetales para la industria textil. Sin embargo, a pesar de su diversificación, la producción agrícola italiana no pudo aguantar el ritmo del crecimiento demográfico; el cultivo y el pastoreo excesi-

vos se cobraron su precio, con la deforestación y la erosión del suelo, entre otras consecuencias.

España, con fértiles regiones costeras en el este y el sur, cadenas montañosas en el norte y otras zonas, y la *meseta*[1] que ocupa la parte central de la península Ibérica, su rasgo geográfico más característico, presentaba casi tanta variedad como Italia. La agricultura española recibió una rica herencia de sus predecesores musulmanes. Los pueblos árabes y moros que habían habitado en Valencia y Andalucía antes de la reconquista eran excelentes hortelanos y llevaron el arte del regadío a un alto nivel. Desafortunadamente, los monarcas españoles, impulsados por el fanatismo religioso, dilapidaron esta herencia. En el mismo año en que conquistaron el reino de Granada y Colón descubrió América decretaron la expulsión de los judíos (también expertos agricultores, además de artesanos) del reino. La caída de Granada también provocó el éxodo de muchos súbditos moros aun antes de que se les enfrentara a la opción de convertirse o huir, diez años después. Los que se convirtieron, llamados *moriscos*[2], siguieron constituyendo la columna vertebral y el nervio de la economía agrícola en el sur de España durante otro siglo, antes de ser igualmente expulsados en 1609. Los cristianos que los reemplazaron fueron incapaces de conservar los intrincados sistemas de regadío y otros aspectos de la sumamente productiva agricultura mora. Ello se debió en parte tanto a la falta de incentivos como a la de conocimientos y habilidad. En el siglo XVI, en toda España la tierra estaba concentrada en enormes propiedades pertenecientes a la aristocracia y a la Iglesia, el mayor terrateniente de todos. Pero se trataba de propietarios ausentes que, por medio de capataces u otros intermediarios, dejaban la tierra en pequeñas parcelas a aparceros, o arrendatarios a corto plazo, a quienes faltaba tanto el capital como el incentivo para conservar el sistema árabe. Muchos campesinos cayeron en el peonaje, un estatus no muy lejano de la servidumbre. Además, con el alza de los precios resultante de la afluencia de la plata y el oro americanos, muchas tierras, tanto en los valles fértiles como en la árida meseta, se dedicaron al cultivo de cereales. Aun así, la producción de grano no era suficiente para alimentar a la población, y España empezó a depender cada vez más de las importaciones de trigo y otros cereales.

Otro obstáculo al que se enfrentó la agricultura española fue la rivalidad entre campesinos y propietarios de ganado lanar. La lana merina española tenía una gran demanda en los Países Bajos y otros centros de la industria textil. Los pastores seguían la práctica de la trashumancia, es decir, el traslado de los rebaños de los pastos montañosos en verano a los de las tierras bajas en invierno (figura 5.4). La trashumancia no era privativa de España. Se practicaba en toda región de Europa con zonas montañosas inadecuadas para el cultivo desde el sur de Italia hasta Noruega; en nuestros días, todavía se practica con el ganado lechero en Suiza. Pero el sistema español era inusual por la longitud de sus cañadas y por su organización. Las cañadas, protegidas por legislación real, cubrían la totalidad de España desde las montañas de Cantabria, en el norte, hasta los valles de Andalucía y Extremadura, en el sur. Los ganaderos, organizados en un gremio o asociación comercial llamado la Mesta, constituían un poderoso grupo de presión en la corte. Los rebaños trashumantes se podían gravar fácilmente en lugares de peaje estratégicos, su lana era valiosa, producía ganancias en efectivo (a diferencia de muchas cosechas de los campesinos), y también se gravaba con facilidad al exportarla. Los monarcas, siempre ávidos de ingresos tributarios, concedieron a la Mesta privilegios especiales —por ejemplo, el pastoreo en terrenos comunales, lo que fue en detrimento de la agricultura— a cambio del aumento en los impuestos. Los pri-

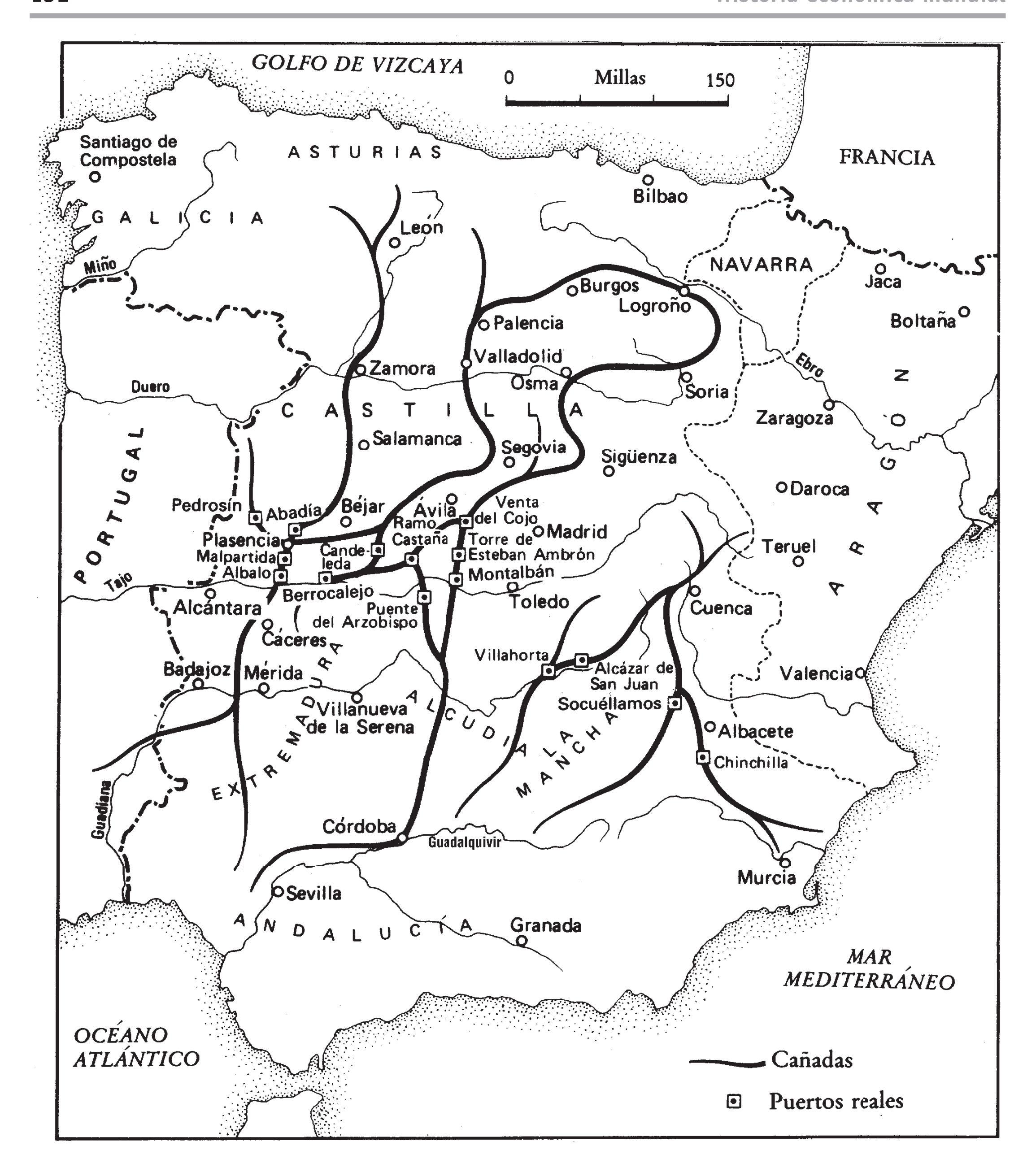


Figura 5.4 Las rutas de trashumancia en España.

vilegios de la Mesta, junto con otras medidas gubernamentales poco inteligentes, como el intento de fijar precios máximos para el trigo durante la gran inflación conocida como la revolución de los precios, no contribuyeron a estimular mejoras técnicas en un sistema de tenencia de la tierra que ya de por sí las desalentaba. La productividad de la agricultura española era probablemente la más baja de Europa Occidental. En el siglo XVII, con el descenso de la población, muchas explotaciones se abandonaron por completo.

En otras partes de Europa Occidental (concretamente, Francia al norte del Macizo Central, Alemania al oeste del Elba, Dinamarca y Escania, la mayor parte de Inglaterra) predominaba el sistema de campos abiertos, herencia del sistema manorial de la Edad Media. Hay que hacer excepciones por lo que respecta a las zonas de relieve accidentado o montañosas (por ejemplo, gran parte de Suiza) y a grandes áreas del oeste de Francia, en las que los pequeños campos cercados *(bocage)* se entremezclaban con los campos abiertos, y especialmente, a ciertas zonas de los Países Bajos que se estudiarán con mayor detalle. Para describir el sistema de tenencia de la tierra se usa a veces el término alemán *Grundherrschaft.* Los señores del territorio se habían transformado en simples propietarios; cobraban las rentas en dinero o en especie, pero los servicios de mano de obra, ya escasos en la Baja Edad Media, se habían extinguido, aunque los señores retuvieron derechos especiales y privilegios en algunas zonas. El cambio de la propiedad de la tierra se hizo más común, y aumentaron los pequeños campesinos propietarios, así como los granjeros arrendatarios independientes. Se ha estimado que unos dos tercios de los campesinos ingleses poseían tenencias seguras —feudos, arriendos o arriendos vitalicios. Aunque se dieron casos de fusión de propiedades a cargo de grandes terratenientes —alrededor de un 10% del territorio de Inglaterra estaba cercado en el siglo XVI, principalmente para pastos de ovejas—, en comparación los campesinos salieron ganando.

Las pequeñas propiedades y los granjeros arrendatarios independientes eran más numerosos cerca de las ciudades, donde su producción era vital para mantener a la población. En los demás lugares había dos tipos principales de tenencia, con muchas variaciones y gradaciones. Los arrendamientos a largo plazo eran comunes en Inglaterra (algunos arriendos por costumbre eran incluso heredables), partes de Alemania y el norte de Francia. Los campesinos pagaban rentas fijas —en especie o, con más frecuencia, en efectivo—, se proveían de su propio ganado, equipo y semillas, y tomaban sus propias decisiones, excepto cuando estaban obligados por la costumbre comunitaria o en zonas de agricultura de campo abierto divididas en muchas franjas. El otro tipo principal de tenencia era la aparcería, llamada *metayage* en Francia, donde era muy habitual al sur del Loira. En ese sistema, el propietario proporcionaba todo o parte del capital y el equipo, compartía los riesgos y la toma de decisiones (o las tomaba él mismo) y se quedaba con una parte de la cosecha, normalmente la mitad. (También podía encargarse de comerciar la parte del campesino, situación que se prestaba a la explotación y el abuso.) Una variación de este último sistema, llamada *fermage,* se practicaba en la zona septentrional del centro de Francia y en algunas otras partes de Europa. En este sistema, un *fermier* (granjero) importante arrendaba toda una finca, o incluso varias, por un alquiler fijo en efectivo, y a continuación subarrendaba la tierra en parcelas más pequeñas a campesinos en arriendos a corto plazo o como aparceros. Los propietarios perdían así todo contacto funcional con la agricultura, convirtiéndose en meros *rentiers* (rentistas). En manos de *fermiers* capaces, este sistema podía producir excelentes resultados en términos de mejores técnicas y beneficios, pero también se prestaba a la imposición de arrendamientos exagerados y a la explotación de los campesinos.

La zona agrícola más avanzada de Europa eran los Países Bajos, especialmente los del norte, con su centro en la provincia de Holanda. A finales del siglo XV, la agricultura holandesa y flamenca era ya más productiva que la media europea, gracias a la oportunidad que suponía abastecer a las ciudades vecinas y a los trabajadores de la industria textil. Asi-

mismo, a causa de su método de asentamiento en la Edad Media, la población rural holandesa gozaba de mayor libertad que la de regiones anteriormente organizadas de forma manorial. A lo largo de los siglos XVI y XVII, la agricultura holandesa experimentó un cambio impresionante por el cual merece que se la denomine la primera economía agrícola «moderna». La modernización de la agricultura estuvo íntimamente ligada al también impresionante nacimiento de la superioridad comercial holandesa; sin la una, no podría haberse dado la otra. La clave del éxito de la agricultura holandesa fue la especialización, que hizo posible en primera instancia la sostenida demanda de las prósperas y crecientes ciudades holandesas, pero que, con el tiempo, daría lugar a que los quesos holandeses, por ejemplo, pudieran venderse en los mercados de España e Italia. En lugar de intentar producir lo máximo posible en mercancías (agrícolas y no agrícolas) necesarias para su propio consumo, como hacían la mayoría de los campesinos en el resto de Europa, los granjeros holandeses intentaban producir lo más posible para el mercado, comprando también a través de éste muchos bienes de consumo, así como bienes intermedios y de capital. En algunos casos, los granjeros comercializaban su producción total de trigo, comprando centeno, más barato, para su consumo propio. Pero, en su mayoría, los granjeros holandeses se especializaron en productos de valor relativamente alto, sobre todo ganado y productos lácteos. La cría de ganado requería el cultivo (o la compra) de grandes cantidades de pienso (heno, trébol, legumbres, nabos, etc.). La especialización ganadera significaba, asimismo, mayores cantidades de abono para fertilizar; no obstante, el carácter intensivo de la agricultura holandesa requería más fertilizante del que se obtenía. La demanda era tan grande, que para algunos empresarios resultó provechoso especializarse en recoger durante la noche los desechos urbanos y el estiércol de paloma, por ejemplo, y venderlos por barcadas o carretadas, una actividad que, de paso, mantuvo las ciudades holandesas más limpias y salubres que otras.

Los granjeros holandeses no se especializaron sólo en el ganado y los productos lácteos. La horticultura ocupaba a muchos de ellos especialmente en las inmediaciones de las ciudades. Algunos cultivaban cebada y lúpulo para la industria cervecera; otros, cosechas industriales, como lino, glasto, rubia y pastel. Incluso las flores se convirtieron en objeto de explotación comercial especializada; los bulbos holandeses estaban tan bien considerados que la especulación con ellos dio lugar a una «tulipomanía» en 1637. Los granjeros holandeses tampoco dejaron de lado el cultivo de cereal; el patriciado urbano estaba dispuesto a pagar un precio relativamente alto por el pan de trigo. Sin embargo, gracias a la eficacia de los barcos holandeses y la agresividad de sus mercaderes, las clases bajas (incluso muchos granjeros especializados) podían comprar cereal inferior, sobre todo centeno, más barato, proveniente del Báltico. A mediados del siglo XVII, gran parte, probablemente un cuarto o incluso más, del consumo de cereal en Holanda lo abastecían las importaciones.

La rentabilidad de la agricultura holandesa la demuestran los prolongados y continuos esfuerzos por crear tierra nueva ganándosela al mar mediante la desecación de lagos y marismas y el cultivo de turberas después de haber extraído la turba para combustible. Esta actividad había comenzado en la Edad Media, pero experimentó un fuerte incremento en los siglos XVI y XVII, y fue especialmente intensiva en períodos de alza de precios de los productos agrícolas. Sin embargo, no sólo estaban comprometidos en ello los granjeros. Hacer los diques y desecar el terreno requería grandes inversiones de capital; los comerciantes de

las ciudades y otros inversores formaban compañías para ganar la tierra y después la vendían o alquilaban a granjeros activos.

Se plantea una cuestión enigmática. ¿Por qué no se difundieron más las técnicas agrícolas holandesas en los siglos XVI y XVII? Cierta difusión sí se produjo. Ya en 1565 se introdujo en Inglaterra el nabo, además de otros cultivos forrajeros, como el trébol; la recuperación de las tierras pantanosas del este de Inglaterra, iniciada en el siglo XVII, debe mucho al ejemplo holandés, a sus ingenieros y a su tecnología, e incluso a su capital. También se dio una cierta difusión en el norte de Francia, adyacente a los Países Bajos del sur. En términos más generales, sin embargo, la productividad de las ocupaciones no agrícolas no era lo suficientemente alta ni el desarrollo de los mercados lo bastante extenso como para justificar la especialización y la intensidad de trabajo y capital que caracterizaron a la agricultura holandesa.

6. Tecnología industrial y productividad

Al igual que en la agricultura, tampoco se produjo en la industria un corte brusco entre la Edad Media y la Era Moderna; sin embargo, a diferencia de aquélla, en ésta las innovaciones tuvieron lugar más o menos de forma continua, aunque a un ritmo muy lento. Pero aquí surge un problema: ¿cómo medir la innovación y sus efectos? Una forma obvia de hacerlo es sencillamente contar el número de inventos o innovaciones. No obstante, esto no es muy satisfactorio, no sólo porque las diferentes innovaciones tienen efectos muy distintos, sino también por la dificultad de definirlas. La mayoría de las innovaciones de los siglos XVI y XVII (en realidad, de cualquier período de la historia) supusieron mejoras relativamente pequeñas en técnicas ya establecidas. Por esta razón, con frecuencia pasan inadvertidas a los historiadores. Otra posibilidad es medir los cambios en la productividad. En 1589, el párroco de la Iglesia de Inglaterra William Lee inventó una máquina sencilla, un bastidor para confeccionar calcetines y otros géneros de punto. Mientras que un experto tejedor a mano podía conseguir una media de 100 puntos por minuto, el bastidor alcanzaba 1.000 puntos por minuto, media que después fue mejorando. Por desgracia, de pocas innovaciones de la época nos ha quedado una información tan detallada, sobre todo de las menores.

Existe otro problema. Incluso cuando tenemos un invento claramente definido y descrito y podemos medir su productividad, al menos de forma aproximada, ¿cómo podemos valorar su impacto económico total? El invento más destacado del siglo XV —en realidad, uno de los más importantes de todos los tiempos—, la imprenta de caracteres móviles, aumentó enormemente la productividad en el comercio de libros, pero su impacto económico inmediato en términos de valor de beneficios o número de personas empleadas fue minúsculo. ¿Hemos de decir, por tanto, que su importancia económica fue insignificante? Otros inventos de la época en los campos de los instrumentos de navegación, las armas de fuego y la artillería, y la relojería, tuvieron una menor repercusión económica, pero una significación enorme a nivel político y cultural, y de esta forma, indirectamente, también económico. La introducción de la artillería, por ejemplo, obligó a rehacer las estructuras defensivas de las ciudades.

La orientación comercial de la economía europea, mayor en la industria que en la agricultura, animó a los empresarios, que pudieron reducir los costes de producción y responder con rapidez a los cambios en la demanda del consumidor. Pero las innovaciones se en-

frentaban también a grandes obstáculos. Uno de los más extendidos era la oposición de las autoridades, que temían el desempleo como resultado del ahorro de mano de obra que suponían las innovaciones, y de los gremios y las compañías monopolistas, que temían la competencia. En 1551, el Parlamento inglés aprobó una ley que prohibía las cardadoras, máquinas utilizadas en el acabado del paño; en este caso, el mercado prevaleció sobre la ley, ya que éstas se siguieron construyendo. A Lee se le denegó la patente para su bastidor y los primeros que trató de introducir en Nottinghamshire fueron destruidos por grupos de tejedores manuales. El mismo Lee se refugió en Francia y estableció una fábrica con el patronato de Enrique IV; ésta se hundió tras la muerte de su benefactor, pero el bastidor continuó extendiéndose. ¡En 1651 los tejedores de bastidor de Nottingham pidieron a Cromwell una cédula de gremio para excluir toda competencia! El telar de lanzadera, un invento holandés para tejer una docena o más de cintas simultáneamente, fue prohibido en Inglaterra en 1638; pero se extendió de todas formas, sobre todo en Manchester y sus alrededores, donde su utilización creó un gran número de expertos operarios con antelación a las grandes innovaciones que revolucionarían la industria del algodón.

Ninguna de las innovaciones aquí mencionadas implicaban el uso de energía mecánica. Las deficiencias en las fuentes de energía y en los materiales de construcción (principalmente madera y piedra) eran obstáculos naturales para una mayor productividad industrial. Los cuadernos de dibujos de Leonardo da Vinci son la prueba evidente de numerosos inventos potenciales que no pudieron realizarse en su época por falta de materiales adecuados y de fuentes de energía. Leonardo, indiscutiblemente, fue un genio; pero hubo sin duda muchas otras personas menos dotadas que vieron frustrados asimismo sus intentos de aumentar la eficacia del trabajo humano por culpa de materiales defectuosos y energía insuficiente. Como se apuntó en el capítulo 3, los molinos de viento y de agua habían alcanzado ya un alto grado de refinamiento, pero tenían evidentes limitaciones. En el siglo XVII, no obstante, los molinos movidos por agua para hilar seda (que posiblemente fueran de origen medieval) proliferaron en el valle del Po y en Venecia, y hacia finales de la centuria se habían extendido por el valle del Ródano en Francia. El gran tamaño y la complejidad de la maquinaria exigía que fuesen instalados en edificios tipo fábrica, convirtiéndolos en uno de los principales precursores del sistema industrial moderno.

No todas las innovaciones implicaban artefactos mecánicos. Los productos típicos de la industria de la lana en la Baja Edad Media eran tejidos bastos, pesados. A finales del siglo XV, los fabricantes de tejidos flamencos introdujeron una tela más ligera y barata, llamada «nuevo paño» (en francés, *nouvelle draperie).* Aunque al principio le costó captar el favor del público, su bajo precio lo hizo muy competitivo en los mercados internacionales, sobre todo en los del sur de Europa. Después de la represión de la revuelta en los Países Bajos españoles y la consiguiente huida de muchos artesanos flamencos, industrias productoras de nuevo paño empezaron a surgir de muchas partes, sobre todo en Inglaterra, donde ya en 1571 había unos 4.000 refugiados flamencos —la mayoría de ellos tejedores— sólo en la ciudad de Norwich. Por razones similares, la manufactura del tejido de algodón, que ya se producía en Italia en la Edad Media con materia prima procedente del Mediterráneo oriental, se extendió gradualmente a Suiza, sur de Alemania y Flandes a lo largo del siglo XVI. Hacia 1620 llegó a Lancashire, Inglaterra.

El negocio textil siguió siendo, en conjunto, el mayor proveedor de empleo industrial, seguido de cerca por el de la construcción. Esto es comprensible si se recuerda que en una eco-

nomía pobre, casi autosuficiente, como la de la Europa preindustrial, las necesidades básicas son alimentos, techo y vestido. La industria textil continuó muy dispersa, siendo gran parte de la producción llevada a cabo en casa y para la familia, así como para los mercados locales; pero algunas regiones también especializaron su producción para la exportación. Las antaño grandes industrias italianas sufrieron la competencia de nuevas rivales, más vigorosas, y poco a poco fueron languideciendo, perdiendo sus mercados de productos de lana en beneficio de los productores holandeses, ingleses y franceses, compartiendo con estos últimos el mercado de las sedas finas y de lujo. La industria de la lana española se expandió rápidamente durante la primera mitad del siglo XVI, pero, lastrada por los impuestos excesivos y la intromisión del gobierno, se estancó y después decayó. Durante los primeros dos tercios del siglo las industrias textiles más grandes, tanto la de la lana como la del lino, se encontraban en el sur de los Países Bajos, en las provincias de Flandes y Brabante principalmente. La revuelta de los holandeses y la brutal represión en los Países Bajos que seguían bajo dominio español dañaron severamente ambas industrias, aunque se recobraron algo en el siglo XVII gracias a su posición privilegiada como principales proveedores del Imperio español.

La organización de las industrias textiles no cambió de forma apreciable desde la Baja Edad Media. El empresario característico era el mercader-fabricante que compraba las materias primas, las daba a hiladores, tejedores y otros artesanos que trabajaban en sus casas, y comerciaba el producto final. Las organizaciones gremiales, ya fueran de artesanos o de mercaderes, al parecer no afectaron a la industria de forma apreciable, al menos en Inglaterra. Allí los gremios se fueron marchitando a medida que la industria de la lana, en particular, fue trasladándose a zonas rurales. En Francia, los gobernantes reales fomentaron los gremios como una fuente de ingresos. Si esto afectó o no de manera adversa a la marcha de la industria es un tema que merece un estudio más detallado. En cualquier caso, la inglesa se expandió prodigiosamente. En la Edad Media, la lana en bruto había constituido la principal exportación de Inglaterra. En el siglo XVI predominaron las exportaciones de paño sin acabar. En 1600, los paños de lana y de estambre constituían dos tercios del valor de todas las exportaciones inglesas. Además, mientras que al inicio del siglo XVII unas tres cuartas partes de las exportaciones de paño inglesas estaban sin teñir y en bruto, al final del siglo prácticamente todo el paño se exportaba en condiciones de acabado. Mucho antes del nacimiento de la industria moderna, Inglaterra ya se había convertido en el mayor exportador de la industria más importante de Europa.

Aunque la industria de la construcción en general no experimentó cambios técnicos importantes, aparte de los de estilo en la arquitectura monumental, hubo un sector especializado de la industria en un país que sufrió una profunda transformación, a saber: la construcción de barcos en los Países Bajos holandeses. Gracias a la rápida expansión de su comercio, la flota mercante holandesa multiplicó por diez su número de unidades y todavía más su tonelaje entre principios del siglo XVI y mediados del XVII. En aquella época era con diferencia la mayor de Europa, tres veces superior que la flota mercante inglesa, que era la segunda, y probablemente más grande que todas las demás juntas. Considerando la relativamente corta vida de los barcos de madera, esto se traduce en una gran demanda de la industria de la construcción naval, una demanda a la que los constructores de barcos holandeses respondieron con la racionalización de sus astilleros y la introducción de técnicas elementales de producción en masa. Utilizaban sierras mecánicas y elevadores activados por molinos de viento, y tenían almacenes de piezas de recambio. Gracias a su eficacia, abastecieron no

sólo a la flota de su país, sino también a todas sus rivales. Como los Países Bajos poseían pocos bosques, prácticamente tenían que importar toda la madera para los astilleros, sobre todo de la zona del Báltico. Por otra parte, la gran demanda de lona y cordaje actuó como estimulante de prósperas industrias subsidiarias en la propia Holanda. Hubo pocas innovaciones radicales en el diseño de los barcos entre finales del siglo XV y el XIX, pero sí muchas pequeñas mejoras. El tamaño de los barcos para el comercio en el Atlántico aumentó de 200 a 600 toneladas a lo largo del siglo XVI. Algunos buques de guerra incluso alcanzaron el tamaño sin precedentes de 1.500 toneladas, pero la innovación más importante —hecha por los holandeses, por supuesto— fue el *fluyt* o filibote, un navío mercante especializado que se introdujo a finales del siglo XVI (figura 5.5). Equivalente en algunos aspectos al buque cisterna de nuestros tiempos, fue especialmente diseñado para cargas voluminosas de poco valor, como grano y madera, y funcionaba con tripulaciones menores que las de los barcos convencionales.



Figura 5.5 Filibote holandés.
Este barco, relativamente grande y desgarbado, tuvo un gran éxito como carguero, sustituyendo a la antigua carraca de doble función. Su contemporáneo, el galeón, sustituyó a la carraca como barco de guerra y navío de doble función. (Museo Histórico Marítimo de los Países Bajos, Amsterdam. Reproducido con autorización.)

Las industrias metalúrgicas, aunque de importancia relativamente menor en términos de empleo y producción, adquirieron un valor estratégico primordial debido a la creciente presencia de las armas de fuego y artillería en la guerra. En 1450, las armas de fuego ligeras desempeñaban un papel insignificante y las piezas de artillería pesada se utilizaban tan sólo en los asedios. En 1600, las armas más comunes de la infantería eran los arcabuces y los mosquetes, y los cañones de gran calibre eran fundamentales para la guerra naval. Las industrias metalúrgicas también fueron significativas como precursoras de la nueva era de industrialismo que se avecinaba. El hierro era lo más importante.

En la Edad Media, el hierro forjado se obtenía de una diversidad de tipos de «hierro al carbón vegetal» en los que el mineral de hierro se calentaba con el carbón hasta que se hacía una masa pastosa o «desbaste», que después se martilleaba y calentaba alternativamente hasta que se eliminaban sus impurezas. El proceso era lento, costoso en combustible y mineral, y rendía su producción en pequeñas hornadas. En los siglos XIV y XV se incrementó progresivamente la altura de los hornos, una corriente de aire producida por fuelles movidos por agua aumentaba la temperatura de la carga, desarrollándose de esta manera el alto horno. A comienzos del siglo XVI, el alto horno se cargaba continuamente por la parte de arriba con carbón vegetal y un fundente para eliminar las impurezas, mientras que el hierro fundido que salía por debajo se trabajaba periódicamente para transformarlo en objetos útiles (ollas, soportes, etc.) o en lingotes para su posterior refinamiento. (El hierro fundido o en lingotes posee un contenido alto en carbono —3% o más— que lo hace muy duro pero quebradizo; los lingotes, al igual que los desbastes, se calentaban y martilleaban de forma alternativa para quitarles el carbono, produciendo el hierro forjado.) El nuevo método, aunque indirecto, era sin embargo más rápido y barato, ya que extraía mayor rendimiento del combustible y del mineral, y podía aprovechar menas de peor calidad. También requería mayores cantidades de capital, aunque la mayor parte con diferencia se la llevaban las partidas de carbón vegetal y mineral de hierro, más que el capital fijo como tal.

A medida que los altos hornos evolucionaron, se produjeron una serie de innovaciones en operaciones secundarias. A mediados del siglo XV ya se utilizaban fuelles movidos por agua, martinetes de báscula y bocartes (para machacar el mineral). A finales de ese mismo siglo y a comienzos del XVI se inventaron máquinas para el trefilado, laminado y corte del metal. También a principios de ese siglo, el área alrededor de Lieja y Namur (Valonia) en el sureste de los Países Bajos, centro metalúrgico importante ya en la Edad Media, era la región más avanzada de Europa en la producción de hierro y el lugar de origen de numerosas innovaciones. Otros centros importantes estaban localizados en Alemania, norte de Italia y norte de España. La producción total europea era de unas 60.000 toneladas al año, la mitad de ellas procedentes de varias regiones de Alemania. En los cien años siguientes, los altos hornos y sus actividades asociadas se extendieron por toda Europa allí donde hubiera mineral de hierro, madera para combustible y energía hidráulica en cantidades suficientes y a una distancia adecuada. Inglaterra fue especialmente precoz. En 1625 sus ciento y pico hornos producían más de 25.000 toneladas al año. La industria del hierro, sin embargo, devoraba el combustible y, en el siglo XVII, el alto precio del carbón vegetal marcó un paréntesis en la expansión de las áreas de producción establecidas. Con ello, entraron en el proceso nuevas y más lejanas fuentes de abastecimiento, en los Alpes suizos y austríacos, el este de Europa, y, especialmente, en Suecia.

Suecia, favorecida por un mineral de hierro de calidad superior, abundancia de madera y energía hidráulica, tenía una modesta industria siderúrgica ya en la Edad Media. A comienzos del siglo XVI, las exportaciones suponían unas 1.000 toneladas anuales. En el XVII, los empresarios valones y holandeses introdujeron técnicas más avanzadas y la producción se expandió enormemente: las exportaciones aumentaron de 6.000 toneladas en 1620 a más de 30.000 a finales de siglo, momento en el que la industria siderúrgica sueca probablemente era la mayor de Europa.

En otras industrias metalúrgicas el progreso fue menos notable, suponiendo primordialmente un aumento en la producción con técnicas convencionales y la aplicación de esas técnicas a nuevas fuentes de abastecimiento. Las minas de plata de Europa Central, sólidamente establecidas en la Edad Media, experimentaron un auge a comienzos del siglo XVI como resultado del descubrimiento del proceso de amalgamación del mercurio para concentrar minerales de plata; pero cuando este proceso fue trasladado (por expertos mineros alemanes) a las minas de plata de las colonias españolas de México y Perú en el decenio de 1560, el aumento de la oferta de plata resultante hizo bajar tanto los precios que muchas minas europeas se vieron obligadas a cerrar.

Europa no era rica por naturaleza en metales preciosos, pero poseía relativa abundancia de los minerales más útiles. En muchos lugares del Viejo Continente había cobre, plomo y zinc, que se habían explotado desde tiempos prehistóricos. El estaño estaba más localizado, de hecho prácticamente limitado a Cornualles, pero también había sido objeto de comercio desde mucho antes de la conquista romana de Bretaña. En los siglos XVI y XVII, bajo la presión de la creciente demanda, se mejoraron las técnicas de minería, lo que supuso pozos más profundos, mejor ventilación y maquinaria de bombeo. Los mineros alemanes, especialmente los sajones, fueron los principales innovadores, llevando su experiencia a Inglaterra y Hungría, así como al Nuevo Mundo. En el decenio de 1560, el gobierno inglés concedió el monopolio de las industrias del cobre y del bronce a compañías que habían contratado a ingenieros alemanes. Suecia, por su parte, era casi tan rica en cobre como en hierro, y en el siglo XVII, con la asistencia técnica y el capital holandeses, era el proveedor más importante en los mercados internacionales.

Existía una gran demanda de madera, para la construcción de edificios y de barcos, para la metalurgia y, lo más importante, para la calefacción doméstica. La escasez de madera en las zonas más desarrolladas de Europa fue la principal responsable de la integración de Noruega y Suecia en la economía de Europa Occidental, tanto directa como indirectamente (es decir, a través de la demanda de metales). Esta escasez llegó a ser tan grande que afectó no sólo a la zona del Báltico, sino, en los siglos XVII y XVIII, también a Norteamérica. Lo cual llevaría a la búsqueda de materiales y combustibles alternativos: ladrillo y piedra para la construcción, turba y carbón para combustible. También el hierro y otros metales sustituyeron a la madera; no obstante, el crecimiento de la demanda de aquéllos lo único que hizo fue intensificar la escasez de ésta. Inglaterra se hallaba entre los países más afectados. Algunos bosques se reservaron para la armada real, pero más importante, incluso, era el aumento de la demanda de combustible.

El carbón se había extraído en Alemania y los Países Bajos, así como en Inglaterra, durante toda la Edad Media. A pesar de sus características nocivas y las frecuentes leyes que prohibían su uso, el «carbón de mar» de las orillas del estuario del río Tyne se había convertido en el combustible doméstico más común en Londres en el siglo XVI. Poco a poco

fue penetrando en industrias de alto consumo de combustible, la del refinado de sal, la del vidrio, la de producción de ladrillos y tejas, el fundido de cobre, la producción de malta y cerveza, y diversas industrias químicas. Durante el siglo XVII se intentó varias veces incorporarlo a la fundición del hierro en sustitución del carbón vegetal, pero las diversas impurezas (principalmente el azufre) del carbón de piedra en bruto conferían al hierro características no deseadas. Aun así, la demanda de carbón de piedra por parte de otras industrias no dejó de aumentar. La producción de la industria inglesa creció de unas 200.000 toneladas anuales a mediados del siglo XVI a 3.000.000 de toneladas a finales del XVII. A medida que la industria fue creciendo, el carbón procedente de las márgenes del río dejó de ser suficiente para satisfacer la demanda. Hubo que excavar minas: mineros sajones, con una larga experiencia en las artes de taladrar, bombear y ventilar, fueron llamados a Inglaterra para que difundieran sus conocimientos.

Los descubrimientos en ultramar, al proporcionar nuevas materias primas, incitaron directamente la aparición de nuevas industrias; las refinerías de azúcar y las fábricas de tabaco fueron las más importantes, pero se desarrollaron también otras manufacturas que iban desde la porcelana (imitando la china) hasta cajitas de rapé para satisfacer los gustos recién creados. La caña de azúcar aportó también la materia prima para las destilerías de ron, y en el siglo XVII los opulentos holandeses inventaron la ginebra, que en su origen tenía fines medicinales. Además de todas estas nuevas industrias, buen número de algunas de las antiguas, cuya producción había estado muy localizada, se extendieron por diversas partes de Europa. Durante la Edad Media Italia había sido el principal, si no el único, productor de objetos de lujo, tales como la cristalería fina, el papel de alta calidad, los instrumentos ópticos y los relojes. El crecimiento de industrias similares en otros países, cuyos productos eran a menudo de inferior calidad pero más baratos, explica en parte la relativa decadencia de Italia. La invención de la imprenta aumentó enormemente la demanda de papel. Antes de que acabara el siglo XV se habían creado ya más de 200 imprentas y se habían producido aproximadamente 35.000 ediciones distintas, unos 15 millones de libros. Las cifras han crecido de forma exponencial desde entonces; en la segunda mitad del siglo XVII, los catálogos de la feria del libro de Frankfurt, la más grande de Europa, contenían una lista de 40.000 títulos de actualidad. Los Países Bajos, especialmente Amberes y Amsterdam, eran los centros más activos de la industria, pero Francia, Italia y la Renania alemana e Inglaterra los seguían de cerca.

A pesar de este cuadro de variadas, fuertes y complejas industrias, se debe tener en cuenta el grado aún muy imperfecto de especialización de la economía europea y su extrema dependencia de una agricultura poco productiva. Muchos obreros industriales, en especial del sector textil, trabajaban parte de su tiempo en el campo, y la mayoría de los trabajadores agrícolas también tenían ocupaciones secundarias, como la carpintería, el trabajo del cuero y similares.

7. El comercio, las rutas comerciales y la organización comercial

De todos los sectores de la economía europea, el comercio fue sin duda el más dinámico entre los siglos XV y XVIII. Los antiguos libros de texto describían el XVI como una era de «revolución comercial». Como hemos visto, hay candidatos anteriores para este título, pero

es indudable que el volumen del comercio de larga distancia o internacional experimentó un crecimiento sustancial. Determinarlo con exactitud resulta imposible, pero seguramente superó con creces al de la población. El comercio extraeuropeo contribuyó a él y también estimuló parte del crecimiento en el interior de Europa; aunque, como se apuntó antes, el comercio con Asia y América sólo constituía una pequeña parte del total. El comercio habría crecido con toda seguridad aun sin los descubrimientos.

Debe recordarse que la mayor parte, con diferencia, del intercambio comercial tanto en volumen como en valor, era local. Las ciudades recibían el grueso del suministro de alimentos de las tierras del interior vecinas y, a cambio, les proporcionaban productos manufacturados y servicios. Se trataba principalmente de comercio a pequeña escala, y variaba poco en el tiempo o de un lugar a otro. Más interesantes, e importantes para la historia del desarrollo económico, fueron los cambios que se produjeron en el comercio a distancia.

Las principales rutas comerciales y el tráfico de mercancías que se realizaba a lo largo de ellas tal como existían en el siglo XV, se esbozaron ya en el capítulo 3. Los cambios más destacados en los 200 años siguientes, además de la apertura de las rutas de ultramar, fueron el traslado del centro de gravedad del comercio europeo desde el Mediterráneo hacia los mares del norte, un ligero pero perceptible cambio en la clase de mercancías objeto del comercio a distancia, y cambios en las formas de la organización comercial.

La invasión portuguesa del océano Índico representó un duro golpe para Venecia y, en menor medida, para otras ciudades italianas. No es cierto, como se ha creído hasta ahora, que el comercio de especias que se efectuaba en el Mediterráneo a través de Egipto y Arabia cesara de repente, pero la competencia de las especias portuguesas sí redujo enormemente su rentabilidad. En 1521, en un intento de reconquistar su monopolio, los venecianos se ofrecieron a comprar todas las importaciones portuguesas, pero su propuesta fue rechazada. Gradualmente, la iniciativa en los asuntos comerciales fue desplazándose al norte de Europa. La afamada flota de Flandes de los venecianos hizo su último viaje en 1532, y en las décadas finales del siglo los embajadores venecianos denunciaron la competencia de géneros de lana franceses e ingleses más baratos en los mercados del Oriente Próximo, que los italianos habían considerado de dominio exclusivo. Los beneficios del éxito portugués, no obstante, no redundaron exclusivamente en ellos. El primer cargamento de especias portuguesas que apareció en el mercado de Amberes, en 1501, fue transportado desde Lisboa no por mercaderes portugueses, sino por comerciantes flamencos u holandeses. Los españoles y los portugueses, concentrándose en la explotación de sus imperios en ultramar, dejaron el negocio de la distribución de sus importaciones por Europa, y también el del envío de la mayoría de sus exportaciones a las colonias, a otros europeos. De éstos, los más agresivos fueron los de los Países Bajos, sobre todo los holandeses y los flamencos.

Según palabras de un inglés envidioso, «El prodigioso crecimiento de los Países Bajos» comenzó modestamente en el siglo XV, cuando las flotas pesqueras holandesas del mar del Norte empezaron a rebajar los precios para competir con el dominio hanseático del comercio del arenque. (Solía pensarse que los bancos de arenques «migraron» desde el Báltico hacia el mar del Norte, pero es más probable que el declive de la Hansa, en este y en otros negocios, ocurriera porque los holandeses fueran más eficaces.) El pescado seco y salado se distribuyó primero en las proximidades de las costas del mar del Norte y por los ríos alemanes, y después, en el siglo XVI, en el sur de Europa e incluso en el Báltico. Mientras tanto, los holandeses desarrollaron otros negocios. De Portugal y el golfo de Vizcaya se procu-

raban sal para el pescado y para distribuirla en el norte de Europa, recogiendo asimismo de forma ocasional cargamentos de vino. Pero el pilar del comercio holandés era el comercio en el Báltico, principalmente de grano y madera, además de pertrechos navales, lino y cáñamo. De los 40.000 barcos que consta en los registros de peajes daneses del Sund que entraron o salieron del Báltico entre 1497 y 1660, casi el 60% eran holandeses, y el resto, ingleses, escoceses, alemanes y escandinavos. Casi todo el comercio entre el norte de Europa y Francia, Portugal, España y el Mediterráneo, y gran parte del comercio entre Inglaterra y el continente, estaba en manos de los holandeses.

Los holandeses eran igualmente agresivos en el comercio de ultramar. Su guerra de independencia interrumpió su comercio con España, pero continuaron comerciando con el imperio portugués a través de Lisboa. Sin embargo, Portugal pasó a depender de la Corona de España en 1580 y en 1592 las autoridades españolas cerraron el puerto de Lisboa a los barcos holandeses. Su enorme dependencia del comercio marítimo, llevó a los holandeses a emprender la inmediata construcción de barcos capaces de hacer viajes de varios meses rodeando África hasta el océano Índico. En menos de diez años más de cincuenta barcos efectuaron el recorrido de ida y vuelta entre los Países Bajos y las Indias. Estos primeros viajes tuvieron tanto éxito que, en 1602, el gobierno de las Provincias Unidas, la ciudad de Amsterdam y varias compañías comerciales privadas formaron la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que monopolizó legalmente el comercio entre las Indias y los Países Bajos.

Holanda no fue la única nación que se aprovechó de la debilidad de Portugal. Ya en 1591, traficantes ingleses llevaron a cabo un viaje y en 1600 se organizó la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, con un monopolio similar al de la compañía holandesa. Aunque las dos compañías eran rivales en cierta medida, ambas veían a los portugueses como su mayor enemigo. Los holandeses concentraron su atención en las fabulosas islas de las Especias en Indonesia, y hacia mediados del siglo XVII habían establecido ya su dominio tanto sobre las islas como sobre el comercio de las especias de forma más eficaz de lo que jamás lo habían hecho los portugueses. También se adueñaron del control de los puertos de Ceilán. Los ingleses, tras varios intentos infructuosos de tomar posiciones en Indonesia, acabaron estableciendo puestos comerciales fortificados en el continente indio, que con el tiempo se convertiría en la «joya más brillante de la corona británica». Portugal conservó sus posesiones de Goa, Diu y Macao, así como unos pocos puertos en las costas africanas, pero dejó de ser una potencia naval o comercial importante en los mares orientales.

Las otras potencias navales también se aprovecharon de la debilidad portuguesa y la rigidez española para invadir y crear mercados en el hemisferio occidental. Los primeros intentos franceses e ingleses para encontrar una ruta directa hacia Oriente habían fracasado, pero en la segunda mitad del siglo XVI se hicieron nuevos esfuerzos para descubrir un paso hacia la India por el noreste o noroeste. El desafortunado viaje de Willoughby y Chancellor en 1553 a través de las aguas del Ártico hasta el mar Blanco fracasó en su intento de encontrar un paso nororiental, pero estableció relaciones comerciales con el creciente Imperio ruso y, a través de él, con Oriente Medio. En torno a la misma época, los corsarios franceses, ingleses y holandeses comenzaron a desarrollar un comercio clandestino con Brasil y las colonias españolas del Nuevo Mundo, y, si se presentaba la ocasión, a asaltar los barcos españoles y los puertos coloniales. Los tres breves intentos de los ingleses para fundar colonias en Norteamérica durante el reinado de Isabel I terminaron en fracaso, pero en la pri-

mera mitad del siglo XVII se establecieron con éxito colonias en Virginia (1607), Nueva Inglaterra (1620) y Maryland (1632), así como en islas tomadas a los españoles en las Indias Occidentales. Con el tiempo, todas ellas se convirtieron en importantes mercados para las industrias inglesas y también en fuentes de suministro de materias primas y bienes de consumo. En 1608, los franceses establecieron un asentamiento permanente en Quebec y dieron a toda la región de los Grandes Lagos el nombre de Nueva Francia, pero la colonia no prosperó. En 1660, cuando los colonos angloparlantes del Nuevo Mundo ascendían a 100.000, Canadá entera contaba tan sólo con 2.500 colonos franceses, menos de los que había ya en las pocas islas azucareras que poseía Francia en las Indias Occidentales.

En 1624, los holandeses intentaron conquistar las colonias portuguesas de Brasil, pero tras dos décadas de luchas intermitentes fueron expulsados por los mismos colonos portugueses, con un poco de ayuda de la madre patria. Los holandeses conservaron sólo Surinam y unas pocas islas del Caribe. El mismo año en que los holandeses empezaron su conquista del Brasil, otro grupo de colonos holandeses fundó la ciudad de Nueva Amsterdam en el extremo sur de la isla de Manhattan. Reclamaron todo el valle del Hudson y los alrededores, fundaron Fort Orange (Albany) y distribuyeron la tierra según el sistema de propiedad de patrono entre familias como los Rensselaer y los Roosevelt.

El comercio marítimo constituía sin duda el sector más importante del comercio internacional, pero el comercio terrestre, en especial el tráfico fluvial, no era desdeñable. El comercio local lo utilizaba con frecuencia, y la mayor parte de las mercancías, incluso en el comercio internacional, iniciaban su viaje en carreta, a lomos de animales o en barcazas río abajo. El cobre de Hungría, por ejemplo, llegaba al mercado de Amberes (y más tarde a Amsterdam) yendo primero en carro hasta los ríos polacos y desde allí en barcazas hasta Danzig, donde se transbordaba a través del Báltico y el mar del Norte. La plata de Europa Central y del Tirol seguía itinerarios similares, ya fuera hacia el Báltico, el Mediterráneo o el oeste. Los ríos Rin, Main y Neckar constituyeron importantes arterias para la exportación de metales y ferretería (cuchillos, herramientas, juguetes) del sur de Alemania y Renania, al igual que los ríos franceses.

Los metales y algunos tejidos de lujo podían soportar el gasto (y el desgaste) que suponían los largos viajes por tierra. Pocas mercancías podían hacerlo, a no ser que fueran autopropulsadas, como era el caso del ganado. Aunque la mayor parte de la tierra útil de Europa se dedicaba cada vez más al cultivo para alimentar a su creciente población, Dinamarca, Hungría y Escocia tenían vastos prados abiertos, en los que pastaban rebaños de ganado bovino. Los traslados anuales de ganado, precursores de los del Oeste americano del siglo XIX, lo llevaban a rediles de engorde y mercados de las ciudades del norte de Alemania y los Países Bajos, al sur de Alemania y norte de Italia, y a Inglaterra.

El carácter de las mercancías objeto del comercio a distancia cambió algo en los siglos XVI y XVII. En la Alta Edad Media habían consistido principalmente en objetos de lujo para la gente acomodada. Más tarde, con el crecimiento de las ciudades, cada vez había más artículos de uso cotidiano. En el siglo XVI, una gran parte de los bienes que se movían en el mercado internacional eran productos como grano, madera, pescado, vino, sal, metales, materias primas textiles y paño. A finales del siglo XVII la mitad de las importaciones inglesas, en volumen, consistían en madera, y más de la mitad de las exportaciones, también en volumen, en carbón, aunque las de paño eran mucho más valiosas. El comercio de productos voluminosos se hizo posible principalmente gracias a las mejoras en el diseño y

la construcción de los barcos, lo que bajó los costes de transporte. A ello contribuyó también la reducción de los riesgos, tanto naturales como ocasionados por el hombre, de los viajes por mar, gracias a mejoras técnicas de navegación y a la acción de armadas que perseguían a los piratas, respectivamente.

En el comercio intercontinental, la situación se correspondía más de cerca con el modelo antiguo, aunque incluso aquí, los cambios tuvieron lugar en el siglo XVII y sobre todo en el XVIII. El comercio de la pimienta, un lujo a comienzos del siglo XVI, fue asimilándose poco a poco al de otros productos más corrientes. Como la importancia de los metales preciosos decreció durante la siguiente centuria y otros países adquirieron colonias en el hemisferio occidental, el azúcar, el tabaco, las pieles e incluso la madera alcanzaron cada vez más preponderancia entre las importaciones europeas. Las exportaciones a las colonias, por su parte, consistían principalmente en bienes manufacturados; éstos no eran voluminosos, pero el espacio sobrante disponible se llenaba en parte con emigrantes. La situación del comercio oriental era muy distinta. Desde los comienzos de los contactos directos, los europeos habían tenido dificultad en encontrar mercancías para intercambiar por especias y otros productos. Por esta razón, gran parte del «comercio» europeo era en realidad pillaje. Donde no era posible o factible el saqueo, los asiáticos aceptaban armas de fuego y municiones, pero generalmente pedían oro y plata, que acumulaban o convertían en joyas. Asia, en realidad, era un pozo sin fondo para los metales monetarios europeos. Hasta que Inglaterra no conquistó India en el siglo XVIII no se invirtió la balanza.

Una rama muy especial del comercio trataba con seres humanos: el tráfico de esclavos. Aunque entre los mayores compradores de esclavos se encontraban las colonias españolas, los propios españoles básicamente no se ocupaban del tráfico; lo cedían mediante contratos o *asientos* [3] a los comerciantes de otras naciones, estando dominado al principio por los portugueses y más tarde, a su vez, por los holandeses, los franceses y los ingleses. Normalmente, el tráfico era de naturaleza triangular. Un barco europeo llevando armas de fuego, cuchillos, objetos de metal, abalorios y baratijas similares, telas de alegres colores, y licores navegaba rumbo a la costa occidental de África, donde intercambiaba su cargamento con algún caudillo local africano por esclavos, ya fueran éstos cautivos de guerra o miembros del propio pueblo del jefe. Cuando el traficante de esclavos había cargado tantos africanos encadenados y con grilletes como el barco podía llevar, se dirigía a las Indias Occidentales o a la tierra continental de América del Norte o del Sur y allí intercambiaba su carga humana por azúcar, tabaco u otros productos del hemisferio occidental, con los que volvía a Europa. Aunque la tasa de mortalidad por enfermedad y otras causas en el traslado de esclavos era terriblemente alta (a menudo el 50% y a veces más), los beneficios de este tráfico eran extraordinarios. Los gobiernos europeos no tomaron medidas efectivas para prohibirlo hasta el siglo XIX.

La organización del comercio variaba de un país a otro y de acuerdo con la naturaleza de la mercancía. El comercio intraeuropeo heredó la refinada y compleja organización desarrollada por los mercaderes italianos en la Baja Edad Media. En el siglo XV podían encontrarse colonias de mercaderes italianos en los principales centros comerciales: Ginebra, Lyon, Barcelona, Sevilla, Londres, Brujas y, especialmente, Amberes, que en la primera mitad del siglo XVI se convirtió en el centro distribuidor más importante del mundo. Los mercaderes del país, así como los extranjeros, aprendieron las técnicas de negocio italianas, como la contabilidad de doble entrada y la utilización del crédito, y de hecho las aprendie-

ron tan bien que hacia la primera mitad del siglo XVI los italianos habían perdido su predominio. La dinastía financiera más importante del siglo XVI fue la familia Fugger, con sus oficinas principales en Augsburgo, al sur de Alemania.

El primer Fugger históricamente conocido fue un tejedor. Algunos de sus descendientes se convirtieron en fabricantes-mercaderes de la industria de la lana, dedicándose al cabo del tiempo al comercio de seda y especias al por mayor con un almacén en Venecia. A finales del siglo XV, los encontramos activamente ocupados en financiar a los emperadores sacro romanos, a consecuencia de lo cual obtuvieron el control de la producción de plata y cobre del Tirol y de las minas de cobre de Hungría. Con Jacobo Fugger II (1459-1525) la compañía de la familia tenía sucursales en varias ciudades alemanas y en Hungría, Polonia, Italia, España, Lisboa, Londres y Amberes (figura 5.6). Desde Lisboa y Amberes controlaban en gran parte la distribución de las especias en la India. También aceptaban depósitos, negociaban a gran escala con letras de cambio y financiaban en gran medida a los monarcas de España y Portugal —negocio que finalmente les llevaría a la ruina.

Los Fugger fueron los mercaderes más importantes del siglo XVI —a Jacobo II le llamaron «un príncipe entre los mercaderes»—, pero hubo muchos otros, en Italia y en los Países



Figura 5.6 Jacobo Fugger II, «el Rico».
Aquí se muestra a Fugger en su negocio con su administrador, Matías Schwartz. Los grandes volúmenes que están tras él ostentan etiquetas con los nombres de las ciudades con las que hacía negocios: Venecia, Croacia, Milán, Innsbruck, Nuremberg, Lisboa, etc. (Braunschweigisches Landesmuseum fur Geschichte und Volkstum. Reproducción autorizada.)

Bajos, así como en Alemania, que lo fueron aunque no tanto. Incluso España tuvo algunas notables dinastías de mercaderes. El tipo de organización que preferían era la sociedad, formalizada normalmente con contratos por escrito que especificaban los derechos y las obligaciones de cada socio. Por medio de la correspondencia entre socios o agentes separados por grandes distancias se mantenían al corriente de la evolución tanto política como económica en todas las partes de Europa y más allá. Se decía que el gobierno de la reina Isabel era el mejor informado de Europa gracias a su agente financiero en Amberes, el mercader sir Thomas Gresham. Los boletines mercantiles fueron los precursores de las grandes agencias de noticias o «servicios por cable» de hoy.

La organización comercial en Inglaterra, un país periférico en el siglo XV, mostraba una forma más primitiva que las economías del continente, más desarrolladas; pero hizo rápidos progresos y hacia finales del siglo XVII era una de las más avanzadas. En la Edad Media, el comercio de la lana en bruto, la exportación más importante con diferencia, estaba en manos de los Mercaderes de la Lonja *[Merchants of the Staple],* una compañía regulada que funcionaba de forma parecida a un gremio. No había capital social; cada mercader comerciaba por su cuenta (y por la de sus socios, si los tenía), pero tenían una sede central y un almacén (la Lonja) y obedecían un conjunto de reglas comunes. Aunque ya en decadencia, el mercado de la lana siguió siendo importante durante el siglo XVI; la Lonja, donde se gravaba la lana y se vendía a los mercaderes extranjeros, estaba localizada en Calais, posesión inglesa hasta 1558. El lugar preeminente de la Lonja pasaron a ocuparlo los Mercaderes Aventureros *[Merchants Adventurers],* otra compañía regulada; ésta llevaba el comercio de los paños de lana. (Algunos mercaderes eran miembros de ambas compañías.) Establecieron su Lonja en Amberes, contribuyendo en gran medida al crecimiento de aquel mercado, y a cambio obtubieron ciertos privilegios. En 1564, la compañía recibió una carta real que le confería el monopolio legal para la exportación de paño a los Países Bajos y Alemania, los mercados más importantes.

En la segunda mitad del siglo XVI, los ingleses crearon un buen número de otras compañías con cartas de monopolio comercial: la Compañía de Moscovia (1555), producto de la expedición Willoughby-Chancellor; la Compañía Española (1577), la Compañía del Este (Báltico) (1579), la Compañía de Levante (Turquía) (1583), la primera de varias compañías africanas en 1585, la Compañía de las Indias Orientales (1600), y una Compañía Francesa (1611). El establecimiento de compañías especiales para el comercio con Francia, España y el Báltico, en particular, indica dos cosas: la pequeña cantidad de comercio directo entre Inglaterra y esos países antes de la existencia de las compañías (y seguramente también después), y la medida en que tal comercio, si existía, estaba en manos de los holandeses y otros mercaderes. Resulta significativo que los holandeses no vieran la necesidad de tales preocupaciones monopolizadoras, salvo por lo que respecta al comercio extraeuropeo.

Algunas de estas compañías adoptaron la forma regulada, pero otras se convirtieron en sociedades anónimas, esto es, reunían las aportaciones de capital de los miembros y las ponían bajo una dirección común. Esto se hizo para el comercio a larga distancia, en el que los riesgos y el capital requerido para habilitar un solo viaje excedía de las cantidades que uno o varios individuos estaban dispuestos a asumir o proporcionar. Las compañías de Moscovia y de Levante fueron las primeras formadas sobre una base de capital social, pero a medida que se desarrollaron las relaciones comerciales y se hicieron más estables, se convirtieron en compañías reguladas. La Compañía de Moscovia, comerciando a través del

puerto de Arcángel, manejó la mayor parte del comercio de Europa Occidental con el norte de Rusia hasta que el zar retiró sus privilegios a favor de los holandeses en 1649. La Compañía de las Indias Orientales también adoptó la forma de capital social. Al principio, cada viaje anual era una empresa arriesgada distinta, que podía tener diferentes grupos de accionistas de año en año. Con el tiempo se hizo necesario establecer instalaciones permanentes en India y supervisar continuamente sus asuntos, por lo que la compañía adoptó un tipo de organización permanente en la cual un accionista podía retirarse solamente vendiendo sus acciones a otro inversor. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales adoptó el tipo permanente ya en 1612.

La existencia de un único centro distribuidor importante en el noroeste de Europa —primero Brujas, luego Amberes, después Amsterdam, cada uno más grande y más impresionante que el anterior— es doblemente significativa. Primero, su mera existencia, en contraposición a las ferias periódicas de la Edad Media, evidencia el crecimiento en tamaño de los mercados y de la producción orientada hacia ellos. Pero el hecho de que sólo hubiera uno en cada momento, y que cuando uno surgía otro declinara, indica los límites de su desarrollo. Es cierto que había otros emporios de cierta importancia —Londres, Hamburgo y otras ciudades hanseáticas, Copenhague, Ruán y otras—, pero ninguna poseía la gama completa de servicios financieros y comerciales de la gran metrópolis. Las razones de esto están relacionadas con la limitada extensión de los mercados y la naturaleza de «bien público» de la información sobre transacciones comerciales y, sobre todo, financieras. Cuando el volumen total de movimiento comercial o financiero es relativamente pequeño, resulta más barato concentrarlos en un solo lugar.

La organización del centro distribuidor era ya bastante compleja al inicio del siglo XV en Brujas, y todavía lo fue más cuando se trasladó a Amberes y Amsterdam. El primer requisito es una bolsa o mercado (figura 5.7). (La palabra moderna *bolsa* y sus equivalentes en otras lenguas —*burse, bourse, börse, borsa*—, para significar un mercado organizado o regulado para el comercio de mercancías o instrumentos financieros, procede de la sala de reuniones de los mercaderes de Brujas, que se identificaba por un cartel que mostraba tres bolsas de dinero.) Por regla general, los productos que se mostraban no se intercambiaban en el acto; eran meras muestras que se inspeccionaban para ver la calidad. Después se realizaban los pedidos y los bienes se mandaban desde los almacenes. El uso del crédito estaba extendido y la mayoría de los pagos se hacían con instrumentos financieros, como la letra de cambio, o por traspaso a los bancos, en lugar de en efectivo. Los bancos eran en su mayor parte negocios privados —entre otros, de muchas firmas mercantiles, como los Fugger, que también se dedicaron al negocio bancario— hasta que se fundó el famoso Amsterdamsche Wisselbank, o Banco de Amsterdam, en 1609. Éste era un banco público fundado bajo los auspicios de la propia ciudad. Era también un banco de intercambio, más que de emisión y descuento. Los fondos podían depositarse allí y ser transferidos de una cuenta a otra por medio de registros en los libros; pero el banco no emitía billetes ni hacía préstamos a mercaderes descontándoles papel comercial. Su principal función, que realizaba a satisfacción, consistía en proporcionar medios de pago estables y fiables a todos los mercaderes holandeses y extranjeros que allí acudían, así como a la ciudad.

El régimen del comercio colonial difería notablemente del intraeuropeo. El comercio de especias del Imperio portugués era un monopolio de la Corona; la armada portuguesa hacía las veces de flota mercante y todas las especias tenían que ser vendidas a través de la *Casa*



Figura 5.7 La Bolsa de Amsterdam.
Este cuadro de Emmanuel de Witte muestra el patio interior de la Bolsa de Amsterdam. (Del préstamo De Witte. Fundación Willem van der Vorn, Museo Boymans-van Beuningen, Rotterdam.)

da India en Lisboa. A los marinos portugueses se les permitía traer otras mercancías, como posesiones personales, que podían vender después —práctica que llevó a sobrecargar peligrosamente algunos barcos en el viaje de vuelta—, pero, estrictamente hablando, no existía el comercio entre Portugal y Oriente a excepción del organizado y controlado por el Estado.

Más allá del cabo de Buena Esperanza, sin embargo, la situación era diferente. Allí los mercaderes portugueses tomaban parte en el «mercado del país» (entre puertos del océano Índico, Indonesia, e incluso en China y Japón) en competencia con los mercaderes musul-

manes, hindúes y chinos. Durante un tiempo, como resultado de la prohibición del comercio directo con Japón impuesta por el emperador chino, tuvieron el virtual monopolio del comercio entre los dos países. En el comercio de especias, Goa era el extremo oriental, como Lisboa era el occidental. Las especias, de las cuales la pimienta era cuantitativamente la más importante, se compraban en los mercados de todo el océano Índico y en las islas de las Especias y se llevaban a Goa para ser cargadas en barcos con destino a Portugal bajo la vigilancia de los funcionarios reales. Como Portugal producía pocos bienes de interés para los mercados orientales, los cargamentos de ida consistían sobre todo en lingotes de oro y plata, junto con armas de fuego y municiones. En conjunto, aunque el comercio de las especias fue lucrativo para el gobierno, contribuyó poco a desarrollar o fortalecer la propia economía de Portugal.

El comercio entre España y sus colonias era similar. En teoría, el comercio con las colonias era monopolio de la Corona de Castilla, pero a efectos prácticos el gobierno lo traspasó a la *Casa de Contratación* [4], una organización gremial ubicada en Sevilla que operaba bajo la vigilancia de inspectores del gobierno. Todos los barcos que cubrían la ruta entre España y las colonias salían en convoyes que, en su organización final, zarpaban de Sevilla en dos contingentes, en la primavera y final del verano, pasaban el invierno en las colonias y volvían como una sola flota a la primavera siguiente. La razón oficial para utilizar el sistema de convoy era proteger la carga de lingotes de los corsarios y, en tiempos de guerra, de los enemigos; pero también era un medio cómodo, aunque ineficaz, de intentar prevenir el comercio de contrabando. Es imposible determinar cuánto contrabando se daba en realidad, pero debió de ser sustancial a la vista de la exigua cantidad de exportaciones legales. Aunque había fluctuaciones, el promedio de barcos en cada convoy anual durante la segunda mitad del siglo XVI fue de sólo ochenta, una pequeña parte del número que ocupaba el comercio en el Báltico, por ejemplo. En aquella época, la población europea en el Nuevo Mundo superaba las 100.000 personas. Aunque eran, en gran medida, autosuficientes en términos de abastecimiento de alimentos, todavía solicitaban vinos europeos y aceite de oliva, por no hablar de productos manufacturados, como paños, armas de fuego, herramientas y otros objetos de ferretería. Se ha estimado que aproximadamente la mitad de todas las importaciones de lingotes en Sevilla eran necesarias para comprar los cargamentos de vuelta, con un 10% adicional más o menos absorbido por el embarque y otros servicios comerciales. La Corona, por su parte, exigía el *quinto real* [5] de todas las importaciones de lingotes, pero, sumando éste a otros impuestos, en realidad reclamaba alrededor de un 40% del total. Como en el caso de Portugal, el fabuloso imperio de España hizo poco por favorecer el desarrollo de su propia economía y, como resultado de políticas de gobierno miopes, de hecho lo lastraron. A continuación consideraremos esas políticas.

6. Nacionalismo e imperialismo económicos

Las políticas económicas de las naciones-estado en el período de la segunda logística de Europa tenían un doble propósito: construir una potencia económica para fortalecer el Estado y usar el poder de éste para promover el crecimiento económico y enriquecer a la nación. Según palabras de sir Josiah Child, mercader y político británico de finales del siglo XVII, «beneficio y poder deberían considerarse conjuntamente». No obstante, por encima de todo, los estados buscaban obtener ingresos para mantener su creciente poder militar, y con frecuencia esta necesidad les llevó a promulgar políticas que fueron en detrimento de actividades verdaderamente productivas.

Para perseguir sus objetivos, los que elaboraban las políticas tenían que enfrentarse con los deseos contrapuestos tanto de sus propios súbditos como de las naciones-estado rivales. En los tiempos medievales, los municipios y otras unidades de gobierno locales habían poseído un amplio poder de control y regulación económicos. Imponían peajes y aranceles sobre los bienes que entraban y salían de sus jurisdicciones. Los gremios locales de mercaderes y artesanos fijaban los salarios y los precios, y, por otra parte, regulaban las condiciones de trabajo. Las políticas de nacionalismo económico representaban un traspaso de esas funciones del nivel local al nivel nacional, en un intento del gobierno central por unificar el Estado tanto económica como políticamente.

Al mismo tiempo que buscaban imponer una unidad económica y política a sus súbditos, los soberanos de Europa competían agresivamente entre sí por extender su territorio y controlar sus posesiones y su comercio de ultramar. Lo hacían en parte para hacer a sus países más autosuficientes en tiempos de guerra, pero el mero intento de ganar más territorio o comercio a expensas de otros a menudo llevaba precisamente a ella. De este modo, el nacionalismo económico agravó los antagonismos que habían engendrado las diferencias religiosas y las rivalidades dinásticas entre los soberanos de Europa.

1. Mercantilismo: un término incorrecto

Adam Smith, filósofo escocés de la Ilustración y fundador de la ciencia económica moderna, describió las políticas económicas de su tiempo (y de siglos anteriores) con un único título: el *sistema mercantil.* Desde su punto de vista, estas políticas eran perversas porque interferían con la «libertad natural» de los individuos y daban lugar a lo que los modernos economistas llaman mala distribución de recursos. Aunque las condenó por insensatas e injustas, intentó sistematizarlas —de ahí el término de *sistema mercantil—,* en parte, al menos, para poner de relieve su absurdidad. Para ello, se inspiró principalmente en ejemplos británicos, declaró que las políticas eran concebidas por los mercaderes e impuestas subrepticiamente a los soberanos y gobernantes que ignoraban los asuntos económicos. Igual que los mercaderes se enriquecen en la medida que sus ingresos exceden a sus gastos, las naciones, argumentaban ellos (según la construcción de Smith), se enriquecerían siempre que vendieran más a los extranjeros de lo que ellas compraban fuera, considerando la diferencia, o la «balanza comercial», en oro y plata. De ahí que favorecieran las políticas que estimulaban las exportaciones y penalizaban las importaciones (todo lo cual favorecía sus propios intereses privados), para crear una «balanza comercial favorable» para el conjunto de la nación.

Durante más de un siglo después de que Smith publicara su histórica *Inquiry into The Nature and Causes of The Wealth of Nations [Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones],* en 1776, el término *sistema mercantil* tuvo una connotación peyorativa. En la última parte del siglo XIX, sin embargo, un buen número de historiadores y economistas alemanes, entre los que destaca Gustav von Schmoller, invirtieron por completo este concepto. Para ellos, nacionalistas y patriotas que vivían el despertar de la unificación de Alemania bajo la hegemonía de Prusia, el *merkantilismus* (mercantilismo) era sobre todo una política de construcción del Estado *(Staatsbildung)* llevada a cabo por prudentes y benévos gobernantes, de los que Federico el Grande era el mejor ejemplo. En palabras de Schmoller, el mercantilismo «en esencia no es más que construcción de Estado, no construir Estado en sentido estricto, sino construir Estado y economía nacional al mismo tiempo»[1].

Eruditos posteriores intentaron armonizar y racionalizar estos dos conceptos divergentes, incluso antagónicos. De este modo, se pueden encontrar en libros de texto definiciones del mercantilismo tales como las «teorías» o el «sistema» de política económica característico de la Europa moderna o, de forma más prudente, como un «cuerpo tejido libremente de ideas y prácticas que prevalecieron en los países de Europa Occidental y sus colonias de ultramar desde más o menos 1500 hasta quizá 1800»[2]. En vista de la generalización de estos conceptos erróneos y estas simplificaciones excesivas, difícilmente puede darse demasiada importancia al hecho de que el precioso y pequeño «sistema» subyacente a la política económica no fuera más que la necesidad de obtener ingresos por parte de gobiernos con presiones financieras, o que los apuntalamientos teóricos de la política económica fueran notablemente débiles, cuando no inexistentes; en verdad no había un consenso general ni en la teoría ni en la política.

Había, sin lugar a dudas, algunos temas o elementos de política económica comunes, resultado de la similitud de necesidades y circunstancias de las autoridades que elaboraban la política; es decir, los dirigentes o las clases dirigentes reales. Estos temas se esbozarán más adelante. Pero igual de importantes eran las diferencias ocasionadas por las distintas cir-

cunstancias y en especial por la diferente naturaleza y composición de las clases dirigentes. Estas diferencias se tratan aquí brevemente, y se elaboran con más detenimiento en los siguientes apartados.

A pesar de las similitudes, cada nación tenía una política económica particular derivada de las peculiaridades de las tradiciones locales y nacionales, las circunstancias geográficas y, lo que es más importante, el carácter del propio Estado. Los que abogaban por un nacionalismo económico proclamaban que sus políticas eran concebidas para beneficiar al Estado. Pero, ¿qué era el Estado? Iba desde la monarquía absoluta, como la de Luis XIV y la mayoría de las otras potencias continentales, a las repúblicas burguesas de Alemania, Suiza y las ciudades hanseáticas. En ningún caso, todos, o siquiera una mayoría de los habitantes, participaban en el proceso de gobierno. Puesto que el nacionalismo de las primitivas naciones-estado descansaba en una base de clase, no popular, la clave de las diferencias nacionales en política económica debería buscarse en la diversa composición e intereses de las clases dirigentes.

En Francia y otras monarquías absolutas, los deseos del soberano estaban por encima de todo. Aunque pocos monarcas absolutos comprendían o sabían evaluar los asuntos económicos, estaban acostumbrados a que sus órdenes fueran obedecidas. La administración diaria de los asuntos la llevaban a cabo ministros y funcionarios menores que apenas tenían más conocimiento de los problemas de la tecnología industrial o las empresas comerciales, y que reflejaban las opiniones y actitudes de su señor. Los complejos reglamentos para el funcionamiento de la industria y el comercio añadían coste y frustración en los negocios y fomentaban el desinterés. En las cuestiones importantes no era raro que los monarcas absolutos sacrificaran el bienestar económico de sus súbditos y los cimientos económicos de su propio poder a causa de la ignorancia o la indiferencia. De este modo, a pesar de su gran imperio, el gobierno de España gastaba siempre más de lo que ingresaba, maniataba a sus mercaderes y su poder decaía sin parar. Ni siquiera la Francia de Luis XIV, la nación más poblada y poderosa de Europa, fue capaz de soportar la continua sangría de su riqueza en pos de la consecución de las ambiciones territoriales del rey y el mantenimiento de su corte. Cuando éste murió, Francia se hallaba al borde de la bancarrota.

Las Provincias Unidas, gobernadas por y para los ricos mercaderes que controlaban las principales ciudades, siguieron una política económica más racional. Al vivir principalmente del comercio, no se podían permitir las políticas restrictivas y proteccionistas de sus vecinos más grandes. Establecieron en su interior el libre comercio, recibiendo de buen grado en sus puertos y lonjas a los mercaderes de todas las naciones. En el imperio holandés, en cambio, el monopolio de los comerciantes holandeses fue absoluto.

Inglaterra estaba más o menos en una posición intermedia dentro de este espectro. La aristocracia terrateniente establecía lazos matrimoniales con miembros de familias comerciantes poderosas, así como con abogados y funcionarios relacionados con el mundo mercantil; y desde hacía tiempo grandes mercaderes desempeñaban un papel destacado en el gobierno y la política. Tras la revolución de 1688-1689, sus representantes en el Parlamento asumieron el máximo poder del Estado. Las leyes y los reglamentos que elaboraron concernientes a la economía reflejaban un equilibrio de intereses, al satisfacer a terratenientes y agricultores, a la vez que fomentaban los productos manufacturados nacionales y prestaban apoyo a los intereses de la marina mercante y del comercio.

2. Los elementos comunes

En la Edad Media, la mayoría de los señores feudales, especialmente los soberanos, poseían «arcas de guerra», que literalmente eran eso: enormes arcas blindadas en las que acumulaban monedas y lingotes para financiar hostilidades, previstas o inesperadas. En el siglo XVI, los métodos de financiación del gobierno eran algo más refinados, pero la preocupación por la abundancia de reservas de oro y plata seguía presente. Esto originó una forma rudimentaria de política económica, conocida como «bullonismo»; el intento de acumular dentro de un país tanto oro y plata como fuera posible, y prohibir expresamente su exportación, bajo pena de muerte. Los vanos intentos de España de administrar con moderación su tesoro del Nuevo Mundo son el ejemplo más claro de esta política, pero la mayoría de las naciones-estado poseía una legislación similar.

Dado que pocos países europeos poseían minas que produjeran oro y plata (y aquellos que las tenían, principalmente en el centro de Europa, se vieron forzados a cerrar por el aluvión de metal español de mediados del siglo XVII), el objetivo primordial de las exploraciones y las colonizaciones fue la adquisición de colonias que las poseyeran. Una vez más, la abundancia española era el modelo a seguir. Las colonias de Francia, Inglaterra y Holanda producían poco oro o plata, así que el único modo de obtener suministros de metales preciosos para esos países (aparte de la conquista y la piratería, a la que también recurrieron) era a través del comercio.

De acuerdo con esto, según señaló Adam Smith, los mercaderes se permitieron influir en los consejos de Estado, y fueron ellos los que concibieron el razonamiento de una balanza comercial favorable. De una forma ideal, de acuerdo con esta teoría, un país sólo debía vender y no comprar nada de fuera de sus fronteras. En la práctica, sin embargo, esto es claramente imposible, y se planteó la cuestión: ¿Qué debe exportarse y qué importarse? A causa de la enorme incidencia de las malas cosechas y las periódicas épocas de escasez, los gobiernos buscaban abundante abastecimiento de grano y otros alimentos en el interior, prohibiendo generalmente su exportación. Al mismo tiempo, fomentaban los productos manufacturados no sólo para tener algo que vender en el extranjero, sino también para aumentar su autosuficiencia ampliando la gama de su propia producción.

Para fomentar la producción nacional no se admitía la entrada de productos manufacturados extranjeros o se forzaba a pagar elevados aranceles, aunque éstos también eran una fuente de ingresos. Se alentaba, asimismo, la fabricación nacional con la concesión de monopolios y con subvenciones a las exportaciones. Cuando el país no disponía de las materias primas necesarias, éstas podían importarse sin tener que pagar impuestos de importación, en contraposición a la política general proteccionista. Las leyes suntuarias (leyes reguladoras del consumo) intentaban restringir el consumo de mercancías extranjeras y promover el de los productos nacionales.

La posesión de una gran marina mercante se valoraba porque obtenía dinero de los extranjeros a cambio de los servicios navales y fomentaba las exportaciones nacionales proporcionando, al menos en teoría, un transporte barato (figura 6.1). Además, dado que la principal diferencia entre un buque mercante y uno de guerra era el número de cañones que llevaba, una gran flota mercante se podía convertir en armada en caso de guerra. La mayoría de las naciones tenía «leyes de navegación» que procuraban restringir el transporte de importaciones y exportaciones a los barcos propios, y que en otros aspectos promovían la



Figura 6.1 El muelle de Amsterdam.
En el siglo XVII, la flota mercante holandesa era la envidia de Europa, y Amsterdam, su puerto principal. Este cuadro contemporáneo, de Jacob van Ruisdael, muestra el ajetreado puerto en acción. (Los barcos pequeños en primer plano son barcazas, que pasaban la mercancía de unos barcos a otros más grandes anclados en el puerto exterior.) (Copyright, The Frick Collection, Nueva York.)

marina mercante. Los gobiernos fomentaban, asimismo, las flotas pesqueras como un medio para formar marinos e incentivar la industria de la construcción de barcos, además de hacer a la nación más autosuficiente en cuanto al abastecimiento de alimentos y proporcionar productos para la exportación. Las grandes flotas pesqueras de arenques de los holandeses constituyen un excelente ejemplo. La importancia que se otorgaba a las marinas mercantes obedecía en último término a la noción de que existía un volumen de comercio internacional fijo y definitivo. Según Colbert, el principal ministro de Luis XIV, el comercio total de Europa lo efectuaban 20.000 barcos, de los cuales más de tres cuartas partes pertenecían a los holandeses. Colbert argumentaba que Francia podía aumentar su participación con sólo hacer disminuir la de los holandeses, objetivo que estaba dispuesto a conseguir por medio de la guerra.

Los teóricos de todas las naciones subrayaban la importancia de las posesiones coloniales como un elemento de riqueza y poder nacional. Aun cuando las colonias no tuvieran

minas de oro y plata, podían producir bienes inexistentes en la metrópoli que podían utilizarse en ella o venderse en el extranjero. Las especias de las Indias, el azúcar y el ron de Brasil y las Indias Occidentales, y el tabaco de Virginia servían para tales propósitos.

Éstas eran algunas nociones concernientes a la política económica habituales en los siglos XVI y XVII. Normalmente no tenían una definición tan clara y sencilla y nunca gozaron de adhesión universal; mucho menos constituyeron una «teoría» o «sistema» para guiar las acciones de los gobernantes. En la práctica, la legislación y otras intervenciones de los gobiernos en la esfera económica consistían en una serie de medidas que solían carecer de rigor económico y que con frecuencia producían resultados perjudiciales no deseados, como muestra el siguiente examen.

3. España y la América española

En el siglo XVI, España era envidia y azote de las coronas de Europa. Como resultado de alianzas matrimoniales dinásticas, su rey Carlos I (1516-1556) no sólo heredó el reino de España (en realidad, los reinos independientes de Aragón y Castilla), sino también los dominios de los Habsburgo en Europa Central, los Países Bajos y el Franco Condado. Por otra parte, el reino de Aragón incluía Cerdeña, Sicilia y toda Italia al sur de Roma, y el de Castilla aportaba el recién descubierto, todavía por conquistar, imperio de América. En 1519, Carlos se convirtió en el Sacro Emperador Romano Carlos V.

Este formidable imperio político parecía descansar también en sólidas bases económicas. Aunque los recursos agrícolas españoles no eran los mejores, habían heredado el elaborado sistema árabe de horticultura en Valencia y Andalucía, y la lana del ganado merino era muy cotizada en toda Europa. También poseía algunas industrias florecientes, entre las que destacan las del paño y el hierro. Las posesiones de Carlos en los Países Bajos presumían de ser las más avanzadas en agricultura y de tener las industrias más prósperas de Europa. Los dominios de los Habsburgo en Europa Central contenían, además de sus recursos agrícolas, importantes yacimientos de minerales, como podían ser hierro, plomo, cobre, estaño y plata. De forma espectacular, el oro y la plata de su imperio del Nuevo Mundo empezaron a fluir hacia España en grandes cantidades en la década de 1530, flujo que fue aumentando sus cotas de manera constante hasta la última década del siglo, para decaer en el XVII.

A pesar de estas circunstancias favorables, la economía española no logró progresar —de hecho, retrocedió a partir más o menos de la mitad del siglo— y el pueblo español pagó el precio en forma de menor nivel de vida, aumento de la incidencia del hambre y la peste, y, por último, en el siglo XVII, despoblación. Aunque se han aducido muchos factores para explicar la «decadencia de España», las ambiciones exorbitantes de sus soberanos y la miopía y contumacia de sus políticas económicas fueron responsables de ello en gran medida.

Carlos V consideraba su misión reunificar la Europa cristiana (figura 6.2). Con este fin luchó contra los turcos en el Mediterráneo y en Hungría, combatió a los rebeldes príncipes protestantes de Alemania y contendió con los Valois, reyes de Francia, que tenían ambiciones territoriales en Italia y los Países Bajos y se sentían amenazados por los dominios de los Habsburgo que les rodeaban. Incapaz de mantener un éxito constante en ninguno de estos frentes, abdicó del trono de España en 1556, cansado y quebrantado. Había anhelado pasar



Figura 6.2 El imperio de Carlos V.

sus posesiones intactas a su hijo Felipe pero su hermano Fernando consiguió arrebatarle las tierras de los Habsburgo en Europa Central, así como el título de Sacro Emperador Romano tras la muerte de Carlos en 1558. Felipe II (1556-1598) continuó con la mayor parte de las cruzadas de su padre e incluso añadió Inglaterra a la lista de enemigos de España, con desastrosas consecuencias cuando la armada «invencible» de 1588 fue derrotada de forma concluyente. Apenas pasó un año sin que las tropas españolas entraran en guerra en algún lugar de Europa, además de llevar a cabo su tarea de conquistar y gobernar América. Por otra parte, además de sus tendencias belicosas, los monarcas españoles sentían debilidad por la arquitectura monumental y las ceremonias de corte ostentosas.

Para financiar sus guerras y el notable dispendio, Carlos y Felipe se basaron, en primer lugar, en el sistema tributario. A pesar de su relativa pobreza, el pueblo español del si-

glo XVII era el que pagaba más impuestos de toda Europa. Además, la incidencia de los impuestos era extremadamente desigual. Ya a finales del siglo XV, el 97% de las tierras en España pertenecían más o menos al 2 o el 3% de las familias (incluida la Iglesia), y esta disparidad aumentó durante el siglo XVI. Los grandes terratenientes, casi todos de sangre noble (*grandes*, *títulos*, *hidalgos* y *caballeros*)[3], además de la propia familia real, estaban exentos de pagar los impuestos directos; de este modo, la carga recaía sobre los menos capaces de pagar: los artesanos, los comerciantes y, especialmente, los campesinos.

La Corona obtuvo una fuente inesperada de ingresos con el descubrimiento del oro y la plata de su imperio americano. Las importaciones anteriores a 1530 apenas fueron significativas, pero después aumentaron de forma constante desde aproximadamente un millón de ducados al año en la década de 1540 a más de ocho millones en la de 1590. (Las cifras se refieren sólo a las importaciones legales, sujetas a impuestos; las importaciones ilegales debieron de alcanzar casi otro tanto.) Como se ha apuntado, el gobierno se quedaba con alrededor del 40% de las importaciones legales. Aun así, en los últimos años del reinado de Felipe II la parte correspondiente a metales preciosos no llegaba al 20 o el 25% de sus ingresos totales.

Para empeorar las cosas, los ingresos totales raramente igualaban los enormes gastos del gobierno. Esto forzó a los monarcas a recurrir además a una tercera fuente de financiación: el préstamo. (También se habían servido de otros medios, como vender títulos nobiliarios a ricos comerciantes, pero esto suponía sacrificar los ingresos fiscales que se podían obtener durante largo tiempo a cambio de una única ganancia monetaria.) El préstamo no era una novedad para los monarcas españoles, como tampoco para otros. Isabel y Fernando, por ejemplo, ya se habían endeudado para financiar su exitosa guerra contra Granada; y, según la leyenda popular, Isabel empeñó sus joyas para financiar el viaje de Colón. Pero con Carlos y Felipe el déficit financiero se convirtió en una práctica regular, como la adicción a una droga. De hecho, Carlos, al principio de su reinado, había pedido prestadas inmensas sumas a los Fugger y otros banqueros alemanes e italianos para sobornar a los electores que le nombraron Sacro Emperador Romano. Los intereses de esas deudas, y de otras que contrajo, aumentaron de forma continua. Los acreedores —entre ellos, banqueros flamencos y españoles, así como alemanes e italianos, e incluso algunos mercaderes y nobles— obtuvieron contratos que estipulaban ingresos fiscales particulares o participaciones en los siguientes cargamentos de plata americana como garantía para sus préstamos. En 1544, dos tercios de los ingresos anuales ordinarios estaban comprometidos para el pago de las deudas, y en 1552, el gobierno suspendió todos los pagos de intereses. En 1557, la carga se había hecho tan pesada que el gobierno se negó a pagar una parte sustancial de sus deudas, suceso denominado a menudo «bancarrota nacional». Sin embargo, los gobiernos, a diferencia de las empresas, no se liquidan cuando quiebran. Lo que se hizo fue reorganizar las deudas a corto plazo como obligaciones a largo plazo, reducir el principal y el tipo de interés, y comenzar el ciclo de nuevo, pero siempre con condiciones más onerosas para el prestatario. En ocho ocasiones (en 1557, 1575, 1596, 1607, 1627, 1647, 1653 y 1680), los Habsburgo españoles declararon la bancarrota real. Las consecuencias fueron siempre las mismas: pánico financiero, la quiebra efectiva y la liquidación de muchos banqueros y otros inversores, y la interrupción de las transacciones financieras y comerciales ordinarias.

La mala gestión financiera no era el único modo en que el gobierno ponía trabas a la economía, aunque muchas de sus intervenciones estuvieran motivadas por necesidades fis-

cales. Ya se ha mencionado el favoritismo real en beneficio de la Mesta, el gremio de los propietarios de ganado ovino (véase p. 131). Este favoritismo culminó en un decreto de 1501 que reservaba a perpetuidad para el pasto de las ovejas toda la tierra en donde habían pastado siempre, sin tener en cuenta los deseos de los propietarios. Con tales medidas, el gobierno sacrificó los intereses de los agricultores y, en última instancia, de los consumidores, a cambio de un aumento en los impuestos sobre los privilegiados propietarios de ganado lanar.

Una medida similar fue la tomada por Fernando e Isabel en 1494 al crear el *Consulado* [4] de Burgos, un gremio mercantil, y conferirle el monopolio del comercio en la exportación de lana en bruto. Burgos, aunque era un mercado floreciente, estaba a más de ciento cincuenta kilómetros del puerto más próximo. Toda la lana destinada a la exportación, procedente de cualquier parte de España, tenía que pasar por Burgos, transportándose desde allí, en recua de mulas, hasta Bilbao, donde se embarcaba hacia el norte de Europa. Los mercaderes de Burgos obtuvieron de esta forma un monopolio colectivo del producto de exportación más valioso de España, a costa de los productores nacionales tanto como de los consumidores del norte. El Consulado de Burgos sirvió además como modelo para la *Casa de Contratación* [5] instalada en Sevilla menos de una década después para controlar el comercio con América. A lo largo de su reinado, Fernando e Isabel favorecieron la extensión del control gremial, y por tanto del monopolio, para aumentar los ingresos fiscales. Sus sucesores, no menos apurados financieramente, no hicieron nada para limitar ese control.

La ausencia de cualquier política económica sistemática de largo alcance queda ilustrada gráficamente por la historia de dos de las más importantes actividades económicas de España: la producción de cereal y la fabricación de paño. La producción de cereal, aun obstaculizada por los privilegios concedidos a la Mesta, prosperó durante el primer tercio del siglo XVI a consecuencia del aumento de población y de una leve alza de precios provocados por la afluencia inicial de la riqueza americana. Al acelerarse la subida del precio, el gobierno respondió a las quejas del consumidor imponiendo precios máximos en el grano para hacer pan en 1539. Como los costes continuaron incrementándose, el resultado fue que las tierras de labor se dedicaron a otros propósitos distintos del cultivo de grano, con lo que la escasez del mismo se agudizó. Para contrarrestarla, el gobierno admitió grano extranjero, antes prohibido o sujeto a altos aranceles, libre de impuestos; sin embargo, esto desanimó todavía más a los cultivadores de cereal. Muchas tierras dejaron de producir por completo, y España se convirtió en un importador habitual de grano.

La situación de la industria del paño fue más o menos la misma. A comienzos del siglo XVI España exportaba paño de calidad a la vez que la lana en bruto. La expansión de la demanda nacional y, en especial, la de las colonias en América, elevó tanto los costes como los precios. La oferta no podía satisfacer la creciente demanda. En 1548, el paño extranjero se admitía libre de impuestos y en 1552 se prohibió la exportación (excepto a las colonias) del paño nacional. El resultado inmediato fue una severa recesión en la industria del paño. La prohibición de exportarlo se levantó en 1555, pero para entonces la pérdida de los mercados extranjeros y el aumento de los costes producido por la inflación habían privado a España de su ventaja competitiva. España siguió importando paño hasta el siglo XIX.

Como puede imaginarse, con una política económica inteligente, Carlos V podría haber creado una prosperidad duradera para su vasto imperio, convirtiéndolo en un área de libre comercio o en una unión aduanera. Sin embargo, no hay indicio de que tal idea jamás cru-

zase por su mente. En primer lugar, cada región, principado y reino dentro del imperio era consciente de sus propias tradiciones y privilegios, y probablemente se habrían resistido a semejante iniciativa. Más importante aún: desde el punto de vista del que hace la política, el monarca dependía demasiado de los ingresos aduaneros como para abolir los aranceles y peajes interiores en el comercio entre los diversos componentes del imperio. Incluso después de la unión de las coronas de Castilla y Aragón, los ciudadanos de una trataban como extranjeros a los de la otra; cada una mantuvo sus propias barreras arancelarias frente a la otra, e incluso conservó su sistema monetario. El resto de las posesiones de los Habsburgo no estaba en mejores condiciones. Los mercaderes e industriales de los Países Bajos debieron su importante penetración en los mercados españoles a su superior competitividad más que a ningún privilegio especial.

Incluso con su política religiosa, los monarcas españoles consiguieron dañar el bienestar de sus súbditos y debilitar las bases económicas de su propio poder. Al principio de su reinado, Fernando e Isabel obtuvieron permiso del papado para establecer un Santo Oficio, una rama de la infame Inquisición, sobre el cual ejercieron su directa autoridad real. El blanco inicial de la Inquisición española fueron los *conversos* [6] (judíos que se habían convertido al catolicismo en realidad o sólo de palabra) reincidentes, aun cuando los judíos practicantes todavía eran tolerados oficialmente. Muchos judíos y conversos se encontraban entre los plebeyos españoles más ricos y cultos, habiendo entre ellos muchos mercaderes, financieros, médicos, artesanos cualificados y otras personas de buena posición económica. Algunos conversos ricos se casaron con miembros de la nobleza; incluso Fernando tenía algo de sangre judía. El clima de temor creado por la Inquisición llevó a muchos conversos y judíos a emigrar, llevándose consigo su riqueza y su talento (figura 6.3). Entonces, en 1492, poco después de la conquista de Granada, los Reyes Católicos decretaron que todos los judíos tenían que convertirse, o abandonar el país. Se estima que se marcharon entre 120.000 y 150.000, pero el daño infligido a la economía fue mucho mayor de lo que su mera proporción respecto a la población total podría dar a entender.

Los monarcas siguieron una política similar en lo que respecta a la otra minoría religiosa, los moros musulmanes. Cuando capituló el reino moro de Granada, los Reyes Católicos decretaron una política de tolerancia religiosa hacia los moros (contraria a su casi simultánea persecución a los judíos); pero en menos de una década también empezaron a perseguirlos. En 1502 decretaron su conversión o expulsión. Como la mayoría eran humildes agricultores, carecían de recursos con los cuales emigrar y se convirtieron en cristianos de palabra, los *moriscos* [7]. Siguieron en el país durante más de un siglo, apenas tolerados, algunos todavía fieles a su religión original; realizaban mucho trabajo útil, especialmente en las ricas provincias agrícolas de Valencia y Andalucía. En 1609, otro gobierno español, para enmascarar la noticia de otra derrota militar en el extranjero, ordenó la expulsión de los moriscos. En realidad, no todos fueron expulsados, pero sí muchos de ellos, y el gobierno se privó así de otro recurso económico muy necesario.

La política española hacia su imperio americano fue tan miope y autodestructiva como la interior. Tan pronto como la naturaleza y el alcance de los descubrimientos del Nuevo Mundo empezaron a atisbarse, el gobierno impuso una política de monopolio y control estricto. En 1501 se prohibió a los extranjeros (incluidos catalanes y aragoneses) asentarse o comerciar con las nuevas colonias. En 1503 se creó en Sevilla la Casa de Contratación con el monopolio del comercio. Todos los barcos mercantes tenían que navegar con los convo-



Figura 6.3 Expulsión de los judíos.
Esta ilustración muestra a los consejeros del rey de Castilla incitándole a expulsar a los judíos de su reino, hacia 1300. Así lo hicieron Isabel y Fernando en 1492, con perjudiciales consecuencias para su país. (Weidenfeld & Nicolson, Archives.)

yes armados, como ya se ha dicho. Estos convoyes, aunque muy caros e ineficaces, consiguieron uno de sus objetivos principales: la protección de los cargamentos de lingotes. Hasta 1628 los holandeses no interceptaron una flota con su cargamento; los ingleses lo hicieron de nuevo en 1656 y 1657, provocando cada vez una importante crisis financiera.

Las políticas de monopolio y restricción demostraron ser tan impracticables que el gobierno pronto tuvo que dar marcha atrás. En 1524 se permitió a los mercaderes extranjeros comerciar con América, aunque no asentarse allí. Esto proporcionó tantos beneficios a los mercaderes italianos y alemanes que, en 1538, el gobierno canceló esta política y restableció el monopolio para los castellanos. Pero muchas de las empresas castellanas que participaban en el comercio a través de la Casa de Contratación en realidad eran meras fachadas para los financieros extranjeros, en especial genoveses. De 1529 a 1573 se permitió a los barcos de otros diez puertos castellanos comerciar con América, pero estaban obligados a declarar su cargamento en Sevilla y a desembarcar allí el que trajeran de vuelta; así pues, el incremento de los costes restó buena parte de la eficacia que pudiera haber tenido este permiso. En cambio, las políticas de monopolio y restricción fomentaron la evasión y el contrabando, tanto de españoles como de otros exportadores. En 1680, como resultado de la sedimentación del río Guadalquivir, que impedía a los barcos grandes llegar hasta Sevilla, el monopolio del comercio americano se trasladó a Cádiz; pero para aquel entonces los cargamentos de lingotes eran ya un mero goteo. Los días de gloria habían acabado.

La política dentro del imperio no fue mucho más lúcida. El comercio intracolonial no se fomentó, aunque alguno hubo, especialmente entre México y Perú. Los viñedos y los olivares se prohibieron oficialmente para beneficiar a los productores y exportadores nacionales. Aunque se permitieron algunas industrias, como la de la seda en Nueva España (México), la política general fue reservar el mercado de bienes manufacturados de las colonias para los productores de la metrópolis; pero, al sufrir las propias industrias de España más o menos un continuo declive se acabó produciendo el efecto contrario, pues se estimuló la demanda de los productos de sus rivales europeos.

La esencial absurdidad de la política económica colonial de España tiene su mejor exponente en el tratamiento de su única posesión en el Pacífico, las islas Filipinas. Aunque estaban dentro de la órbita portuguesa, como determinó la línea de demarcación papal, las Filipinas se convirtieron en posesión española en virtud del descubrimiento de Magallanes. Los filipinos y otros pueblos asiáticos comerciaban entre ellos y con áreas vecinas del continente, entre ellas China; pero el único comercio con Europa que las autoridades españolas permitían era indirecto, a través de Perú y de la propia España. Cada año un solo barco (en principio, aunque también había contrabandistas), el galeón de Manila, salía desde Acapulco, cargado principalmente de plata procedente de Perú y México, con destino a China y otros puntos de Asia. El viaje de vuelta requería dos años; el barco pasaba el invierno en Manila, donde cargaba especias, sedas y porcelanas chinas, y otros productos orientales de lujo. Los bienes que no se vendían en los mercados mexicanos o peruanos se enviaban por tierra a Veracruz, donde eran recogidos por la *flota* [8] para el viaje a España. No resulta sorprendente que pocas mercancías pudieran soportar el alto coste de semejante itinerario.

4. Portugal

Una de las hazañas más destacadas de la época de expansión de Europa fue que Portugal, un país pequeño y relativamente pobre, consiguiera hacerse con el dominio de un vasto imperio marítimo en Asia, África y América. A comienzos del siglo XVI, la población de Portugal apenas alcanzaba el millón de habitantes. Fuera de las pocas y pequeñas ciudades la

economía era predominantemente de subsistencia. A lo largo de la costa, las ocupaciones no agrícolas más importantes eran la pesca y las salinas. El comercio exterior era de poca, aunque creciente, importancia. Las exportaciones eran casi enteramente de productos primarios: sal, pescado, vino, aceite de oliva, fruta, corcho y cuero. Las importaciones consistían en trigo (a pesar de su poca población y de su orientación agrícola, el país no era autosuficiente en grano) y productos manufacturados, como paño y objetos de metal.

¿Cómo un país tan pequeño y atrasado pudo adquirir el dominio de su inmenso imperio con tanta rapidez? La pregunta no tiene una respuesta sencilla o breve. Muchos factores estuvieron implicados, pero no todos en la misma medida. Uno fue la buena suerte: en la época en que Portugal hizo su irrupción en el océano Índico, los gobiernos de aquella zona estaban debilitados y divididos de forma poco usual por razones independientes de los acontecimientos de Europa. Otro factor, menos accidental, pero de todas maneras fortuito, fue el conocimiento y la experiencia que los portugueses habían acumulado en el diseño de barcos, las técnicas de navegación y todas las ocupaciones con ellos relacionadas —herencia prolongada del trabajo y la dedicación del príncipe Enrique. Otro factor es aún más especulativo, pero no deja de ser importante: el celo, el valor y la rapacidad de los hombres que se aventuraron a través de los mares al servicio de Dios y de su rey, y en busca de riquezas.

En la primera oleada de descubrimientos y éxitos en Asia, los portugueses descuidaron un tanto sus posesiones en África y América. El comercio de las especias y sus subsidiarios prometían rápidas y abundantes ganancias para el rey y también para el pueblo, mientras que el desarrollo de los sofocantes e inexplorados trópicos de Brasil y África constituían claramente aventuras a largo plazo, caras e inseguras. En el siglo XVI, en conjunto se estima que una media anual de unas 2.400 personas, la mayoría hombres jóvenes y en buenas condiciones físicas, salió en busca de fortuna a ultramar, sobre todo hacia Oriente. En el decenio de 1530, sin embargo, la Corona de Portugal llegó a alarmarse por las actividades de los filibusteros franceses a lo largo de la costa brasileña, y se propuso consolidar colonias portuguesas en el continente. El rey hizo concesiones de tierras a particulares, no muy distintas de las que hiciera la Corona inglesa a lord Baltimore y William Penn en el siglo XVII, esperando asegurar así la presencia de colonos con pocos gastos por su parte. Sin embargo, las primeras colonias no arraigaron; la población india local, escasa, primitiva y con frecuencia hostil, no proporcionaba ni mercados para la producción portuguesa ni trabajo seguro para la economía brasileña. No sería sino hasta el decenio de 1570, con el trasplante de la caña de azúcar desde las islas Madeira y Santo Tomé, y de las técnicas para su cultivo con trabajo de esclavos africanos, que Brasil pasaría a formar parte integrada en la economía imperial. Poco después, en 1580, Portugal pasó a la Corona de España, y aunque Felipe II prometió conservar y proteger el sistema imperial portugués, éste tuvo que sufrir depredaciones de los holandeses tanto en Oriente como en Occidente. Los planes de Portugal para el desarrollo y la explotación del imperio africano se fueron posponiendo repetidamente hasta el siglo XX.

El monopolio legal del comercio de las especias por parte de la Corona portuguesa dio origen a expresiones burlescas, como la de «Rey de los ultramarinos» y «Potentado de la Pimienta», pero la realidad oculta tras esos términos era bastante diferente de lo que sugieren. En primer lugar, Portugal nunca se aseguró un control efectivo de las fuentes de suministro de especias. Es cierto que en los primeros años de su explosiva entrada en el océano Índico interrumpió completamente el transporte tradicional por tierra de las especias hacia

el Mediterráneo oriental, privando por tanto temporalmente a los venecianos de su lucrativo comercio de distribución; pero las rutas tradicionales acabaron restableciéndose y a finales del siglo XVI tenían un volumen de comercio mayor que nunca, superior, incluso, que el de las flotas portuguesas. Para esto hubo dos razones principales. Primero, los portugueses, sencillamente, estaban poco extendidos. Incluso en el apogeo de su fuerza marítima, en el decenio de 1530, sólo poseían unos 300 navíos, y algunos de ellos se empleaban en las rutas de Brasil y África. Resultaba imposible vigilar la mayor parte de dos océanos con tan pocos hombres y barcos. Segundo, la Corona se vio obligada a confiar en funcionarios reales para reforzar su monopolio o en contratistas que arrendaban o «cultivaban» una parte de él. En ambos casos cundieron la ineficacia y el fraude. Los funcionarios reales, aunque provistos de amplios poderes, no estaban bien pagados, y con frecuencia complementaban sus magros salarios aceptando sobornos de los contrabandistas o efectuando ellos mismos el comercio ilegal. Los contratistas de la Corona, por supuesto, tenían grandes incentivos para violar sus contratos siempre que les fuera posible.

El comercio de las especias era el más visible, pero constituía sólo una de las ramas del comercio que los reyes portugueses intentaron monopolizar por razones fiscales. Ya antes de la apertura de la ruta de El Cabo, la Corona portuguesa monopolizaba el comercio con África, cuyas exportaciones más valiosas eran el oro, los esclavos y el marfil. Con el descubrimiento de América la demanda de esclavos se incrementó, y los reyes portugueses fueron los primeros en beneficiarse de ello; los verdaderos comerciantes de esclavos eran contratistas que operaban bajo licencia de la Corona, a la que pagaban una parte de los beneficios. En el siglo XVIII, el descubrimiento de oro y diamantes en Brasil proporcionó a la Corona un nuevo Eldorado. Como hiciera anteriormente, intentó monopolizar el comercio y prohibió la exportación de oro de Portugal, pero sin éxito. Los buques de guerra ingleses, que gozaban de un estatus especial en aguas portuguesas en virtud de ciertos tratados, eran los vehículos comunes del comercio de contrabando.

Los intentos de la Corona de establecer monopolios no se limitaban a los productos exóticos de India y África, sino que se extendían a productos básicos nacionales, como la sal y el jabón y, entre los más lucrativos, el tabaco de Brasil. Y lo que la Corona no podía monopolizar intentaba gravarlo. Esta tentativa fue notable con la principal exportación de Brasil, el azúcar; no obstante, todas las mercancías que tenían algo que ver con el mercado internacional o intraimperial estaban fuertemente gravadas. A comienzos del siglo XVIII, casi el 40% del valor de los artículos transportados legalmente desde Lisboa hasta Brasil representaba derechos de aduana y otros impuestos.

El motivo tanto del monopolio como de los impuestos era, desde luego, obtener ingresos para la Corona. Pero, dada la ineficacia y venalidad de los agentes reales, la evasión era relativamente fácil y estaba bastante extendida. Además, cuanto más altos eran los impuestos, mayor era el incentivo para evadirlos, lo que suponía un círculo vicioso para la Corona. En consecuencia, los reyes portugueses se vieron forzados a pedir prestado, al igual que habían hecho los monarcas españoles. En su mayoría pedían prestado a corto plazo y con intereses altos contra futuras entregas de pimienta u otras mercancías fácilmente vendibles. Los acreedores eran casi siempre extranjeros —italianos y flamencos— o los propios súbditos del rey, los «cristianos nuevos».

Los «cristianos nuevos» era el eufemismo que se aplicaba a los ciudadanos portugueses con antepasados judíos. Algunos de ellos se convirtieron realmente al cristianismo, pero

muchos mantuvieron en secreto sus viejas creencias y costumbres o, al menos, era sospecha general que así lo hacían. El rey Manuel había ordenado la conversión forzosa de los judíos en 1497 imitando el ejemplo de los monarcas españoles, pero no se tomaron medidas represivas para poner en vigor el edicto durante varias décadas. De hecho, los cristianos «nuevos» y «viejos», los judíos y los gentiles, siguieron conviviendo en paz, e incluso se mezclaron unos con otros en tal medida que para el final del siglo XVI se estimaba que un tercio de la población tenía algo de sangre judía. Finalmente, sin embargo, Portugal obtuvo su propio brazo de la Inquisición, y su celo por conservar y promover la única fe verdadera rivalizaba con el de su equivalente español. Se animaba a los ciudadanos a denunciarse unos a otros; la identidad del informador no se revelaba y la carga de la prueba correspondía al acusado. Incluso actos tan inocentes como ponerse camisa o blusa limpia en sábado podía usarse como «prueba» de creencias proscritas. Como resultado de las prácticas de la Inquisición, una atmósfera de mutua sospecha y desconfianza infestó la vida portuguesa durante siglos, y Portugal perdió mucha riqueza, muchos trabajadores cualificados y muchos profesionales, que decidieron marcharse a países más tolerantes, los Países Bajos en particular.

5. Europa Central, Oriental y Septentrional

Todo el centro de Europa, desde el norte de Italia hasta el Báltico, se encontraba nominalmente unido en el Sacro Imperio Romano. En realidad, el territorio estaba organizado en centenares de principados independientes o cuasi independientes, laicos y eclesiásticos, que variaban en tamaño desde el estado de un único caballero imperial a los territorios de los Habsburgo de Austria, Bohemia y Hungría. Después de la Reforma protestante, durante la cual muchos señores seglares, e incluso algunos eclesiásticos, adoptaron la nueva religión para obtener el control de la propiedad de la Iglesia, la autoridad del emperador se vio drásticamente recortada. Incluso dentro de sus propios territorios, los Habsburgo, que también eran emperadores por herencia, tuvieron dificultades para imponer su autoridad sobre aristocracias regionales y corporaciones municipales. Gran parte de la historia de la Europa moderna, especialmente en la Europa Central y Oriental, es la historia de la lucha entre el particularismo local y las tendencias centralizadoras de los monarcas y príncipes más poderosos, y en esa lucha los factores económicos a veces desempeñaban un papel crucial.

En Alemania, los partidarios del nacionalismo económico propusieron una serie de principios o máximas que casi merecen el nombre de sistema, o al menos de cuasisistema. A los escritores que pertenecen a esta tradición se les suele denominar cameralistas, de la palabra latina *camera,* lo que en el alemán de la época significaba el arca del tesoro o el tesoro del estado territorial. La mayoría de esos escritores eran o habían sido funcionarios; es decir, funcionarios de los príncipes territoriales que estaban luchando por su autonomía política y económica. Es posible hacerse una idea del tenor de las políticas que propugnaban con el título de uno de los libros que tuvieron más repercusión: *Oesterreich über Alles wann es nur will* [*Austria por encima de todo sólo con proponérselo*], de Philipp W. van Hornigk (1684). En su preocupación por fortalecer su estado territorial, los partidarios del nacionalismo abogaban por medidas que, además de llenar las arcas del Estado, redujeran

su dependencia de otros estados y lo hicieran más autosuficiente en tiempo de guerra: restringir el comercio exterior, promover los productos manufacturados nacionales, colonizar terrenos baldíos, dar empleo a los «pobres desocupados» (lo que en algunos casos significaba trabajo forzado), etc. En el siglo XVIII se crearon cátedras especiales en *Staatswissenschaft* (ciencia del Estado) en varias universidades alemanas para formar futuros funcionarios. Los estados alemanes eran en su mayoría demasiado pequeños y carecían de los recursos necesarios para volverse verdaderamente autosuficientes; no obstante, se dieron algunos casos de políticas que consiguieron reforzar el poder y la autoridad de los gobernantes territoriales, aunque a costa del bienestar de sus súbditos.

El ejemplo más espectacular de una política de centralización exitosa lo hallamos en el ascenso de la Prusia de los Hohenzollern. Fue este éxito el que llevó a algunos historiadores y economistas a cambiar la predominante condena de las políticas de nacionalismo económico (véase p. 152). La dinastía Hohenzollern se convirtió en dirigente del electorado de Brandenburgo, con centro en la ciudad de Berlín, en el siglo XV. Los Hohenzollern extendieron gradualmente sus posesiones por medio de herencias, sobre todo con la adquisición de Prusia Oriental en 1618. La guerra de los Treinta Años causó una gran destrucción, pero, comenzando con el acceso al trono de Federico Guillermo, «el Gran Elector», en 1640, una sucesión de capaces dirigentes convirtieron Brandenburgo-Prusia en una de las naciones más grandes y poderosas de Europa, precursora de la Alemania moderna. Entre los medios que utilizaron, se hallaban algunos de los instrumentos habituales de la llamada política mercantilista, tales como los aranceles proteccionistas, la concesión de monopolios y las subvenciones a la industria, e incentivos a empresarios y trabajadores cualificados extranjeros para asentarse en sus poco poblados territorios (sobre todo hugonotes franceses tras la revocación del Edicto de Nantes en 1685); pero más importante para el éxito de su empeño fue la cuidadosa administración de los propios recursos del Estado. Gracias a la centralización de su administración, la exigencia de contabilidades estrictas por parte del cuerpo de funcionarios profesionales que habían creado, el cobro puntual de los impuestos y la austeridad en los gastos, los Hohenzollern instauraron un eficaz mecanismo estatal bastante excepcional para la Europa de su tiempo. Su único derroche digno de mención era el ejército, que a veces se llevaba más de la mitad del presupuesto del Estado. Un general prusiano posterior comentaría que Prusia era «no un país con un ejército, sino un ejército con un país que le servía de cuartel general y de abastecedor de alimentos». Pero, austeros y cautos como eran, los Hohenzollern raramente enviaban a su ejército a la batalla, y cuando lo hacían, era sólo para combates puntuales. En 1740, por ejemplo, el joven Federico II («el Grande») invadió por sorpresa y sin que mediara provocación la Silesia de los Habsburgo, desencadenando así la guerra de Sucesión austríaca, pero tan pronto como los austríacos transigieron con la ocupación de esa provincia rica en yacimientos, se retiró de la guerra, dejando que sus aliados continuaran la lucha.

Los reyes prusianos aprovecharon el ejército no sólo en un sentido militar y político, sino también económico. Su imponente reputación les permitió obtener subvenciones de sus aliados, soslayando así la necesidad de pedir préstamos, el azote de los reinados de la mayoría de los demás monarcas absolutos. También hicieron buen uso de sus dominios, que incluían, además de explotaciones agrícolas, minas de carbón, fundiciones de hierro y otras empresas productivas; gracias a una buena administración y una cuidadosa contabilidad, tales dominios llegaron a producir más del 50% de los ingresos totales del Estado.

Pero, pese a la eficiencia y el poder estatales, la economía del país era sólo moderadamente próspera para los patrones de su tiempo. La inmensa mayoría de la población activa todavía se dedicaba a una agricultura de baja productividad y Prusia estaba lejos de ser la gran potencia industrial en que se convertiría a finales del siglo XIX.

El reverso de la ascensión de Prusia estuvo en la desaparición del reino de Polonia. Con anterioridad a 1772 Polonia era el tercer estado más grande de Europa en extensión y el cuarto más grande en población; pero ese año sus vecinos más poderosos —Rusia, Prusia y Austria— comenzaron el proceso de reparto que en 1795 borraría a Polonia del mapa político. Al igual que el ascenso de Prusia, el declive y hundimiento de Polonia fue causado más por factores militares y políticos, tales como la débil monarquía electiva y el *liberum veto,* por el cual cualquier miembro individual del *sejm* (Parlamento) podía anular las acciones de la sesión entera, que por razones puramente económicas; aunque la pobreza y el atraso de la economía constituyeron un factor añadido. Unas tres cuartas partes de la población eran legalmente siervos, atados a la tierra y sin más derechos que los que les concedieran sus amos. La nobleza polaca era bastante numerosa, alcanzaba un 8% de la población total; pero en su gran mayoría era también pobre y carecía casi por completo de tierra. La mayor parte de ésta, principal fuente de riqueza del país, estaba controlada por menos de dos decenas de familias. Durante los siglos XVI y XVII, Polonia exportó grandes cantidades de grano al oeste, principalmente a través de Danzig hacia el mercado de Amsterdam; pero cuando la producción agrícola de Occidente se incrementó en el siglo XVIII, la demanda de grano polaco decreció, y el país volvió a la agricultura de subsistencia.

Aunque la ausencia de una autoridad central eficaz hizo que a Polonia le fuera imposible llevar una política económica coherente, algunas de las partes que la constituían la tuvieron. El ducado de Curlandia es buen ejemplo de ello (figura 6.4). Con el enérgico duque Jaime (o Jacobo), a mediados del siglo XVII (1638-1682), Curlandia, que ocupaba una parte de la actual Letonia, se convirtió en el modelo de estado mercantilista. Jaime procuró fomentar la industria por medio de aranceles y subvenciones, construyó una flota mercante y una armada, e incluso compró la isla de Tobago en las Indias Occidentales y una pequeña colonia en la desembocadura del río Gambia en África Occidental. Desgraciadamente, este efímero desarrollo se vio interrumpido por la guerra sueco-polaca de 1655-1660, durante la cual Jaime fue capturado, y su capital, saqueada. Como Sísifo, reanudó su tarea después de la guerra, pero Curlandia fracasó en su intento de desarrollar una economía dinámica y desapareció del mapa, junto con Polonia, en 1795. La experiencia de Curlandia ilustra la limitada eficacia de una política de Estado intervencionista en la Era Moderna.

Las limitaciones en la capacidad del Estado para dar forma a la economía se revelaron de modo aún más patente en la historia de Rusia, el estado más grande, y uno de los más poderosos, de Europa. Durante los siglos XVI y XVII, Rusia se desarrolló política y económicamente en gran parte aislada de Occidente. Prácticamente sin acceso al mar, su volumen de comercio de larga distancia era muy pequeño, aunque a partir de 1553 existió un pequeño movimiento de entrada y salida a través del lejano puerto de Arcángel, en el norte, abierto sólo tres meses al año. La inmensa mayoría de la población se dedicaba a la agricultura de subsistencia, en la cual la institución de la servidumbre cobró mucha importancia e incluso aumentó en severidad a lo largo de los siglos. Mientras tanto, a pesar de numerosas revueltas, guerras civiles y golpes palaciegos, la autoridad del zar fue haciéndose cada vez



Figura 6.4 Curlandia y sus vecinos.

más fuerte. En 1696, cuando Pedro I («el Grande») se convirtió en el único soberano, su poder dentro del estado ruso era incuestionable.

Pedro se propuso deliberadamente modernizar —es decir, occidentalizar— su país, incluida su economía. Aparte de tomar medidas menores, como obligar a sus cortesanos a vestirse a la occidental y a afeitarse la barba, viajó mucho por Occidente, observando los procesos industriales, así como las fortificaciones y los procedimientos militares. Concedió subvenciones y privilegios a artesanos y empresarios occidentales para que se estableciesen en Rusia y llevasen allí a cabo sus ocupaciones y su comercio. Construyó la ciudad de San Petersburgo, su «ventana a Occidente», sobre el territorio recientemente conquistado a Suecia en la punta del golfo de Finlandia, un brazo del mar Báltico. Esto le proporcionó un puerto más conveniente que Arcángel, y dispuso la construcción de una armada. Todas las políticas y las reformas de Pedro estaban motivadas por el deseo de extender su influencia

y su territorio, y convertir a Rusia en una gran potencia militar. (El país estuvo en guerra, generalmente ofensiva durante todo el largo reinado de Pedro excepto dos años.) Con este fin instituyó un nuevo sistema de impuestos que esperaba fuera más eficaz y reformó la administración central, cuya función era, según sus palabras, «recaudar dinero, todo el que sea posible, porque el dinero es la arteria de la guerra». Cuando las industrias nacionales no pudieron satisfacer su demanda de productos militares, el monarca construyó sus propios arsenales, astilleros, fundiciones, minas y fábricas textiles estatales, situando allí, como parte del personal, a técnicos occidentales que se suponía debían enseñar a la mano de obra local; no obstante, como esta mano de obra local consistía principalmente en siervos analfabetos, que estaban atados a sus obligaciones quisieran o no, la tentativa tuvo poco éxito. Sólo las industrias del cobre y del hierro de los Urales, donde tanto el mineral como la madera y la energía hidráulica eran abundantes y baratos, hicieron emerger empresas viables de su atmósfera de invernadero. Tras la muerte de Pedro, la mayoría de las empresas que había fundado languidecieron, su armada se arruinó, e incluso su sistema de impuestos, extremadamente regresivo en cuanto a que el peso recaía sobre todo en los campesinos, pasó a rendir unos ingresos insuficientes para mantener al ejército y a la onerosa burocracia. Una de sus sucesores, Catalina (también «la Grande»), fue responsable de dos innovaciones en las finanzas del Estado que tuvieron efectos perjudiciales en la economía; el préstamo del extranjero y las enormes emisiones de moneda fiduciaria (papel). Mientras tanto, las verdaderas fuerzas productoras de la economía, los campesinos, se afanaban con sus técnicas tradicionales, obteniendo apenas lo indispensable para subsistir después de las exacciones de sus amos y del Estado.

Durante los siglos XVI y XVII, Suecia desempeñó un papel de gran potencia política y militar que resulta sorprendente considerando su pequeña población. Su éxito resultó en parte de su abundancia de recursos naturales, especialmente cobre y hierro, ambos esenciales para la potencia militar, y en parte de la eficacia administrativa de su gobierno. Los monarcas suecos consiguieron pronto un grado de poder absoluto dentro de su reino sin rival en Europa, incluso comparándolo con estados absolutistas como Francia y España. Además, utilizaron su poder en general de forma inteligente —con la excepción de sus temerarias incursiones militares, que al final les llevaron a la derrota y a la retirada final—, al menos en la esfera económica. Abolieron los peajes y aranceles internos que en otros países obstaculizaban el comercio, regularon los pesos y medidas, instituyeron un sistema tributario uniforme y llevaron a cabo otras medidas que propiciaron el crecimiento del comercio y la industria. No todas lo fomentaron en igual medida —por ejemplo, se restringió el comercio exterior en Estocolmo y algunos otros puertos—, pero en conjunto dieron total libertad a los empresarios, tanto nativos como inmigrantes (especialmente holandeses y valones, que trajeron consigo artes y conocimientos especiales, además de capital), para desarrollar los recursos de Suecia. En el siglo XVIII, tras el declive de su poder político, Suecia se convirtió en el principal proveedor de hierro del mercado europeo.

Italia ha sido excluida de este estudio sobre las políticas de nacionalismo económico porque, durante la mayor parte de los comienzos de la Edad Moderna fue víctima de la rivalidad de las grandes potencias. Repetidamente invadida, ocupada y dominada por las fuerzas militares de Francia, España y Austria, sus ciudades-estado y los pequeños principados tuvieron pocas oportunidades de iniciar o llevar a cabo una política independiente. Hay, sin embargo, una excepción, la República de Venecia, que logró conservar tanto su



Figura 6.5 El puerto de Venecia.
El otrora gran centro distribuidor de Venecia menguó de forma constante durante los siglos XVII y XVIII, pero no perdió sus funciones comerciales enteramente. Esta vista del puerto de principios del siglo XVIII es del Canaletto, genio artístico natural de allí. (Reproducido por cortesía del Patronato de la National Gallery, Londres.)

independencia política como una moderada prosperidad económica hasta que fue invadida por los franceses en 1797. A finales del siglo XV, Venecia estaba en el apogeo de su primacía comercial, con extensas posesiones en el Egeo y en el Adriático, además de en el interior de Italia (figura 6.5). El avance de los turcos otomanos, el descubrimiento de la ruta marítima hacia el océano Índico y el gradual desplazamiento del centro de gravedad económico de Europa desde el Mediterráneo hacia el mar del Norte, todo ello obligó a Venecia a pasar a la defensiva. Los venecianos reaccionaron frente al cambio de circunstancias redistribuyendo su capital y otros recursos. En el siglo XVI desarrollaron una importante industria lanera para complementar sus ya famosos productos de lujo, tales como el vidrio, el papel y la imprenta. Cuando la industria lanera topó con la dura competencia de holandeses, franceses e ingleses en el siglo XVII, muchas familias venecianas invirtieron en mejoras para la agricultura en el continente. El gobierno, una oligarquía compuesta por representantes de las familias más importantes, intentó evitar la decadencia comercial e industrial, pero sin éxito. El valor medio del comercio y la industria venecianos decayó de forma continua. A finales del siglo XVII, la producción de tejidos de lana era menos del 12% de lo que había sido al inicio del siglo. Venecia se estancaba mientras Europa se expandía.

6. El colbertismo en Francia

El ejemplo arquetípico del nacionalismo económico fue la Francia de Luis XIV. Este monarca encarnaba el símbolo —y el poder—, pero la responsabilidad de diseñar y aplicar la política recayó sobre su primer ministro durante más de veinte años (1661-1683), Jean-Baptiste Colbert. La influencia de Colbert fue tal que los franceses acuñaron el término *colbertisme,* más o menos sinónimo de mercantilismo tal y como esa palabra se usa en otros idiomas. Colbert intentó sistematizar y racionalizar el control del aparato de Estado sobre la economía que heredó de sus predecesores, pero nunca lo consiguió del todo, ni para su propia satisfacción. La razón principal de este fracaso fue su incapacidad para extraer suficientes ingresos de la economía con los que financiar las guerras del rey y su extravagante corte. Eso, a su vez, en parte fue consecuencia del caótico sistema de impuestos francés —si es que puede llamársele sistema—, que Colbert fue incapaz de reformar.

En principio, según la teoría medieval de la monarquía, se suponía que el rey debía mantenerse con la producción de sus dominios, aunque sus súbditos, actuando a través de asambleas representativas, podían otorgarle ingresos «extraordinarios» en casos de emergencia, como la guerra. De hecho, al final de la guerra de los Cien Años varios de esos impuestos «extraordinarios» se habían convertido en parte permanente de los ingresos reales. Por otro lado, a fines del siglo XV el rey había obtenido el poder de aumentar las tasas e imponer nuevos impuestos por decreto sin el consentimiento de ninguna asamblea representativa. Hacia finales del XVI, como consecuencia del incremento de los impuestos, de la inflación de los precios y del crecimiento efectivo de la economía, los ingresos reales por impuestos se habían multiplicado por siete en el curso del siglo y por diez desde el final de la guerra de los Cien Años, en 1453. Pero ni siquiera esta bonanza fiscal fue suficiente para cubrir los gastos de las campañas en Italia, la larga serie de guerras entre los reyes Valois de Francia y los Habsburgo que abarcaron los primeros sesenta años del siglo XVI, y las guerras civiles y religiosas posteriores. De esta forma, los reyes se vieron

obligados a recurrir a otros recursos para obtener fondos, tales como el préstamo y la venta de cargos.

Los monarcas franceses ya se habían endeudado en la Edad Media, especialmente durante la guerra de los Cien Años, pero hasta el reinado de Francisco I (1515-1547) la deuda real no se convertiría en una característica permanente del sistema fiscal. A partir de entonces, la deuda se elevó de forma constante excepto en aquellas ocasiones en que la Corona arbitrariamente suspendía los pagos de intereses y reducía el valor del capital. El efecto de tales bancarrotas parciales fue empeorar todavía más las condiciones de los préstamos a la monarquía; pero se continuaron solicitando, incluso a tasas de interés más onerosas. Además de los préstamos, la Corona obtenía ingresos a través de la venta de cargos (jurídicos, fiscales y administrativos). La venta de cargos no era desconocida en otros lugares, pero en Francia se convirtió en una práctica habitual. Algunas autoridades afirman que produjo hasta un tercio de los ingresos reales, lo que es probablemente una exageración, pero se puede asegurar que en muchos años produjo hasta un 10 o un 15% de los ingresos. Esta práctica cumplió su objetivo inmediato, pero a la larga su efecto fue perjudicial. Creó una multitud de nuevos cargos que carecían de función o cuyas funciones eran adversas para las masas (en algunos casos, dos o más individuos eran propuestos para el mismo cargo), suponiendo una carga creciente para el gobierno y, en última instancia, para los contribuyentes; puso en estos cargos a hombres incompetentes, e incluso sin ningún interés en desempeñar sus deberes, estimulando así la ineficacia y la corrupción; y permitió el acceso de plebeyos ricos a la *noblesse de la robe,* desviando su riqueza de la empresa productiva al servicio del Estado, al tiempo que los eximía de cualquier impuesto.

A pesar de la multiplicación de cargos y funcionarios, la Corona se vio obligada a confiar en la empresa privada para obtener el grueso de sus impuestos, a través de la institución de los campesinos recaudadores. Estos individuos, generalmente ricos financieros, acordaban con el Estado pagar una suma global de dinero a cambio del privilegio de recaudar ciertos impuestos especificados, como podían ser las *aides* (impuestos indirectos aplicados a una amplia gama de mercancías), la odiada *gabelle* (originalmente un impuesto indirecto sobre la sal, que se hizo fijo sin tener en cuenta la cantidad de sal comprada o consumida), y en especial los numerosos aranceles y peajes que se obtenían del tránsito de mercancías, tanto dentro del país como en las fronteras. Colbert deseaba reformar este sistema, mediante la abolición de los aranceles y peajes internos, pero la necesidad de ingresos de la Corona era demasiado grande, y no pudo hacerlo. En los últimos decenios del siglo XVIII, bajo la influencia de la figura y de los fisiócratas, algunos de los sucesores de Colbert, sobre todo el economista Jacques Turgot, intentaron de hecho reformar el sistema y crear un comercio interno libre; pero la oposición de los intereses creados, entre ellos los de los funcionarios, los campesinos recaudadores y la aristocracia, obligó a Turgot a abandonar el cargo. Al final, sería la incapacidad del sistema fiscal para producir suficientes beneficios lo que condujo a la convocatoria de los Estados Generales de 1789, principio del fin del Antiguo Régimen.

Aparte de sus tentativas de reformar y aumentar los ingresos del sistema fiscal, tanto Colbert como sus predecesores y sucesores intentaron incrementar la eficacia y la productividad de la economía francesa del mismo modo en que un sargento instructor trata de intensificar el esfuerzo de sus soldados. Promulgaron numerosas órdenes y decretos con respecto a las características técnicas de los artículos manufacturados y la conducta de los mercaderes. Fomentaron la multiplicación de gremios con la intención expresa de mejorar

el control de calidad, aunque su objetivo real era obtener más beneficios. Subvencionaron las reales fábricas *[manufactures royales]* para proveer a los señores de la realeza de artículos de lujo y también para establecer nuevas industrias. Por último, para asegurar una balanza de pagos «favorable», crearon un sistema de prohibiciones y altos aranceles proteccionistas.

Los reyes franceses comenzaron a intentar centralizar su poder sobre el país, y con ello el control de la economía, después de la guerra de los Cien Años. Luis XI (1461-1483) prohibió a los mercaderes franceses acudir a las ferias de Ginebra y, al mismo tiempo, concedió privilegios especiales a las de Lyon, lo que pudo contribuir al crecimiento de éstas. Extendió asimismo el control real a los gremios municipales, pero esto fue principalmente para aumentar los ingresos reales. Una consecuencia de las guerras de Italia fue incentivar la demanda, por parte de la aristocracia, de los exquisitos bienes de consumo que el rey y sus oficiales habían encontrado allí. Francisco I y sus sucesores reclutaron a artesanos italianos y los establecieron en reales fábricas privilegiadas para la producción de seda, tapices, porcelana, cristalería de lujo y similares; estas industrias tuvieron una importancia cultural y artística significativa en los siglos siguientes, pero, a excepción de la industria de la seda, su impacto económico inmediato fue nimio. Las guerras civiles de religión que tuvieron lugar desde 1562 hasta 1598 provocaron muchos daños y destrucción, e hicieron imposible una política económica consistente y coherente.

El hombre que, incluso más que Colbert, debería ser considerado como el fundador de la tradición francesa del *étatisme* (estatismo) en asuntos económicos fue el duque de Sully, primer ministro de Enrique IV (1589-1610). A Sully se le suele considerar como un activo y eficaz administrador que incrementó los ingresos y redujo los gastos, pero su ambiguo legado lo simbolizan principalmente dos medidas (que por lo general se atribuyen a Enrique) tomadas en 1598, poco después de que Enrique IV hubiese consolidado sus poderes como rey. Por una parte, en el Edicto de Nantes, Enrique IV concedió una tolerancia limitada a los protestantes (Sully fue uno de los principales consejeros que persuadió al monarca de que se convirtiera al catolicismo para fortalecer su posición en el trono, pero él mismo siguió siendo protestante). Por otra parte, arbitrariamente, por decreto, redujo el principal y los tipos de interés de las elevadas deudas reales —en realidad, una declaración de bancarrota parcial por parte del trono. Aunque firme partidario del absolutismo real, Sully, como sagaz financiero, se opuso a las subvenciones que implicaban la creación de las reales fábricas, pero Enrique las creó de todas formas; de las cuarenta y ocho existentes a su muerte en 1610, cuarenta se habían establecido desde 1603. El más famoso de los logros de Sully fue la elevación del rendimiento de los monopolios reales en la producción de salitre, pólvora, municiones y especialmente sal. Estos monopolios habían existido en los códigos durante varias décadas, pero su ejercicio había sido descuidado; Sully los hizo observar con rigor, con el resultado de que el rendimiento de la *gabelle,* por ejemplo, casi se dobló durante su permanencia en el cargo.

Richelieu y Mazarino, los sucesores de Sully como primeros ministros con Luis XIII y durante la minoría de Luis XIV, carecían tanto de interés como de habilidad en los asuntos económicos y financieros. Siendo su principal objetivo (tras el mantenimiento de sus propias posiciones) el engrandecimiento de Francia en el área internacional, permitieron que las finanzas del Estado volvieran poco a poco a las deplorables condiciones que imperaban antes de Sully. La primera labor de Colbert, por tanto, fue restaurar cierta apariencia de or-

den en las quebrantadas finanzas estatales, lo que hizo, de forma característica, abrogando alrededor de un tercio de la deuda real. Sin embargo, el renombre histórico de Colbert deriva de sus ambiciosos aunque infructuosos intentos por regular y dirigir la economía. Colbert no fue un gran innovador; existían precedentes históricos prácticamente de todas sus actuaciones. Lo que distinguió su régimen, además del relativamente largo tiempo que permaneció como hombre de confianza de Luis XIV, fue el vigor de sus esfuerzos y el hecho de que escribió con minuciosidad sobre ellos.

Uno de los objetivos principales de Colbert fue hacer de Francia un país económicamente autosuficiente. Con este fin promulgó en 1664 un extenso sistema de aranceles proteccionistas; cuando vio que esto no mejoraba la balanza de pagos, recurrió en 1667 a aranceles aún más altos, prácticamente prohibitivos. Los holandeses, que llevaban una gran parte del comercio francés, tomaron represalias a su vez con medidas discriminatorias. Tales escaramuzas comerciales contribuyeron al estallido de una guerra real en 1672, pero ésta llegó a un punto de estancamiento y, en el tratado de paz que siguió, Francia se vio obligada a restaurar el arancel de 1664.

Las medidas de Colbert referentes a la regulación industrial no estaban tan directamente relacionadas con el objetivo de la autosuficiencia, pero tampoco fueron por completo ajenas a él. Promulgó detalladas instrucciones que cubrían cada paso en la manufactura de cientos de productos. En sí misma, la práctica no era nueva, pero Colbert también creó cuerpos de inspectores y jueces para hacer cumplir las regulaciones, lo que aumentó considerablemente los costes de producción. Los productores, así como los consumidores, se oponían a ellas e intentaban eludirlas, pero, en la medida en que se lograba imponerlas, también dificultaban el progreso tecnológico. La Ordenanza de Comercio de Colbert (1673), que codificó el derecho mercantil, fue mucho más beneficiosa para la economía.

Como parte de su gran proyecto Colbert también quería crear un imperio en ultramar. Los franceses habían establecido ya en la primera mitad del siglo XVII puestos avanzados en Canadá, las Indias Occidentales e India, pero, absorbidos por la política de poder europea, no les dieron mucho apoyo. Colbert fue al extremo opuesto, asfixiando a las colonias con una abrumadora cantidad de paternalistas, minuciosas regulaciones. También creó sociedades anónimas de monopolio para dirigir el comercio tanto con las Indias Orientales como Occidentales (y otras similares para el comercio con el Báltico y Rusia, Oriente y África). No obstante, a diferencia de los modelos holandeses e ingleses, que eran resultado de la iniciativa privada con la cooperación de los gobiernos, las sociedades francesas eran en realidad delegaciones del gobierno a las que los socios, entre los que se contaban miembros de la familia real y la nobleza, habían sido inducidos o forzados a invertir, y en pocos años estuvieron todas al borde del colapso.

Colbert, aunque católico incondicional, apoyó la tolerancia limitada que concedió a los hugonotes el Edicto de Nantes. Sin embargo, a su muerte, su débil sucesor consintió la decisión de Luis XIV de acabar con la herejía protestante, lo que culminó en la revocación del edicto en 1685 y la consiguiente huida de muchos hugonotes hacia regiones más tolerantes. Este hecho, junto con la continuación del asfixiante paternalismo de Colbert y las desastrosas guerras del rey, sumergieron a Francia en una seria crisis económica de la que no emergería hasta después de la guerra de Sucesión española.

7. El prodigioso crecimiento de los Países Bajos

La política económica holandesa difiere de forma significativa de la de las naciones-estado consideradas anteriormente. Para ello hay dos razones principales. Primero, la estructura de gobierno de la República Holandesa era muy diferente de la de las monarquías absolutas de la Europa continental. Segundo, la economía holandesa dependía del comercio internacional en mucho mayor grado que la de cualquiera de sus vecinos más grandes.

La Unión de Utrecht de 1579 —el acuerdo entre las siete provincias del norte que más tarde se convertirían en las Provincias Unidas de los Países Bajos o República Holandesa— tuvo más el carácter de una alianza defensiva contra España que el de constitución de una nación-estado. Los Estados Generales, el cuerpo legislativo de la República, se ocupaban exclusivamente de la política exterior, dejando los asuntos internos en manos de los estados provinciales y los ayuntamientos. Además, todas las decisiones tenían que adoptarse por unanimidad, teniendo cada provincia un voto; no llegar a un acuerdo requería que los delegados volvieran a sus estados provinciales para consultar y recibir instrucciones. Los estados provinciales, por su parte, estaban dominados por las ciudades más importantes. Las ciudades estaban gobernadas por concejos municipales que se autoperpetuaban, compuestos por un número de miembros que iba de veinte a cuarenta y que eran los dirigentes reales (los burgo-oligarcas) de la República de Holanda. Originalmente, los miembros de esta oligarquía habían sido elegidos entre los mercaderes más ricos de las ciudades (al menos en las provincias marítimas de Holanda y Zelanda; en las provincias del este y del norte, menos urbanizadas, la nobleza provincial y los agricultores acomodados desempeñaban papeles más prominentes). Hacia mediados del siglo XVII se generalizó la tendencia de extraer a los miembros de este grupo dirigente, conocidos como «regentes», de una clase *rentier* de terratenientes y obligacionistas, más que de activos mercaderes. Sin embargo, los regentes solían ser descendientes de familias de comerciantes, se casaban entre sí y eran conscientes y sensibles a sus necesidades y deseos (véase figura 6.6).

Los holandeses establecieron su dominio mercantil a comienzos del siglo XVII y éste fue creciendo hasta por lo menos mediados de siglo. La base de su superioridad comercial se encontraba en los llamados «negocios-madre», que eran aquellos que conectaban los puertos holandeses con otros del mar del Norte, el Báltico, el golfo de Vizcaya y el Mediterráneo. Dentro de esa región los barcos holandeses constituían tres cuartos del total. Del Báltico traían grano, madera y pertrechos navales que eran distribuidos por Europa Occidental y Meridional a cambio de vino y sal de Portugal y del golfo de Vizcaya, de sus propios bienes manufacturados, sobre todo tejidos, y de arenques. La pesca del arenque ocupaba un lugar único en la economía holandesa, con una cuarta parte de la población dependiendo de ella directa o indirectamente. El arenque seco, ahumado y salado gozaba de gran demanda en una Europa siempre escasa en carne fresca. Ya en el siglo XV, los holandeses habían perfeccionado un método para curar el pescado en el mar, lo que permitía a sus flotas pesqueras permanecer fuera durante varias semanas en lugar de tener que volver a puerto cada noche. Pescando en las costas escocesas e inglesas del mar del Norte pronto desbancaron a las pesquerías hanseáticas y escandinavas del Báltico y pasaron a distribuir sus capturas por los ríos alemanes, Francia, Inglaterra, el Mediterráneo y el propio Báltico.

Los holandeses se especializaron en transportar las mercancías de otros junto con sus exportaciones de arenque, pero también exportaban otros productos propios. La agricultura



Figura 6.6 Mercader holandés.
Daniel Bernard, próspero mercader holandés de mitad del siglo XVII, es el motivo de este retrato de Bartholomeus van der Helst. (De Van der Helst: Museo Boymans-van Beuningen, Rotterdam.)

holandesa, aunque ocupaba una proporción bastante menor de mano de obra que la de otros lugares, era la más productiva de Europa y se especializó en productos de alto precio, como la mantequilla, el queso y los cultivos industriales. Los Países Bajos carecían de recursos naturales, como carbón y minerales, pero importaban materias primas y productos semielaborados, como paño de lana en bruto de Inglaterra, y los exportaban ya acabados. La industria de la construcción naval, desarrollada hasta un alto nivel de perfección técnica, dependía de la madera del Báltico; sin embargo, no sólo abastecía a las flotas pesqueras, mercantes y navales holandesas, sino también a las de otros países. De forma similar, las industrias de la lona y el cordaje obtenían el lino y el cáñamo del extranjero.

Los Países Bajos del norte, especialmente Holanda y Zelanda, se beneficiaron en gran medida de la inmigración libre desde otras partes de Europa. Inmediatamente después de la revuelta holandesa, gran cantidad de flamencos, brabanzones y valones, la mayoría de ellos mercaderes y artesanos cualificados, inundaron las ciudades del norte. La facilidad con que Amsterdam accedió a su categoría de principal centro distribuidor de Europa fue resultado, en parte, de la afluencia de mercaderes y financieros desde la decaída Amberes, que aportaron su experiencia capitalista y su capital líquido. Durante los años siguientes, los Países Bajos continuaron absorbiendo capital, tanto financiero como humano, gracias a la afluencia de refugiados religiosos de los Países Bajos del sur, judíos de España y Portugal, y, a partir de 1685, hugonotes de Francia. Estas migraciones contribuyeron a una política de tolerancia religiosa en los Países Bajos única en su tiempo. Aunque los fanáticos calvinistas intentaron imponer ocasionalmente una nueva ortodoxia religiosa, la oligarquía mercantil logró mantener la libertad religiosa, a la vez que económica, para católicos y judíos, así como protestantes.

La preocupación holandesa por la libertad era real, y especialmente respecto a la libertad de los mares. Como pequeña nación marítima rodeada de vecinos mucho más poblados y poderosos, los Países Bajos (encabezados, como siempre, por la provincia de Holanda y la ciudad de Amsterdam) se opusieron a las pretensiones de España de controlar el Atlántico occidental y el Pacífico, a las de Portugal de hacer lo propio con el Atlántico sur y el océano Índico, y a las de Gran Bretaña relacionadas con los «mares británicos» (entre ellos, el canal de la Mancha). El jurista holandés Hugo de Groot (Grotius) escribió su famoso tratado *Mare Liberum* («La libertad de los mares»), destinado a convertirse en uno de los fundamentos del derecho internacional, como memorial en las negociaciones que llevaron a la tregua con España en 1609. En las frecuentes y más o menos continuas guerras del siglo XVII, los holandeses reivindicaban sus derechos, como parte neutral, a transportar mercancías a todos los combatientes y se mostraron dispuestos a entrar ellos mismos en guerra para protegerlos. (Al respecto, los mercaderes holandeses eran capaces de comerciar con el enemigo, práctica tácitamente aceptada por el gobierno.)

El compromiso de los holandeses con la libertad en asuntos de política comercial e industrial era ligeramente más ambiguo. En general, las ciudades (que eran las unidades efectivas) siguieron la política de libre comercio. No había aranceles que gravaran las exportaciones o las importaciones de materias primas o productos semiacabados que tenían que ser procesados y reexportados; los aranceles e impuestos de los artículos de consumo estaban destinados a obtener ingresos, no a proteger las industrias nacionales. El comercio de metales preciosos, en particular, era totalmente libre, en sorprendente contraste con la política de otras naciones. Amsterdam, con su banco, su bolsa y su favorable balanza de pagos, se convirtió rápidamente en el emporio mundial del oro y la plata; se ha calculado que entre un cuarto y la mitad de las importaciones anuales de plata del Imperio español finalmente acababan en Amsterdam, incluso durante la guerra de la Independencia holandesa.

La libertad era también la regla en la industria. Aunque existían los gremios, ni estaban tan extendidos ni eran tan poderosos como en otros países; la mayoría de las industrias importantes operaban enteramente fuera del sistema gremial. Más restrictivas, en cambio, eran las regulaciones impuestas por las ciudades más grandes en los distritos que las rodeaban, lo que impidió el crecimiento de industrias rurales. La excepción más importante a la ausencia de regulaciones en el comercio y la industria holandeses la constituyó el «Gremio

de la Pesca», sancionado por el gobierno, que regulaba la pesca del arenque. Sólo se permitía a los barcos de cinco ciudades tomar parte en la «Gran Pesca» (diferente de la de arenque fresco local para el consumo doméstico). El Gremio autorizaba a los navíos a controlar la cantidad y también imponía estrictos controles de calidad para conservar la reputación del arenque holandés. Esta política restrictiva resultó muy beneficiosa mientras los holandeses mantuvieron su cuasimonopolio en el mercado europeo, pero a medida que otras naciones fueron adoptando la tecnología holandesa, contribuyó al estancamiento y, por último, a la caída del comercio del arenque, sintomática (y en parte causa) de la decadencia de la economía holandesa en su conjunto.

La desviación más notable de los holandeses respecto de su regla general de libertad fue en relación con su imperio colonial. Así, el embajador inglés en los Países Bajos afirmó sinceramente en 1663: «Es *mare liberum* en los Mares Británicos, pero *mare clausum* en la costa de África y en las Indias Orientales». Al contrario que España y Portugal, donde el comercio con el imperio de ultramar se consideraba un monopolio real, los Estados Generales de los Países Bajos actuaron contra su costumbre en ese aspecto no sólo en relación con el control del comercio, sino también con las potestades del gobierno hacia las compañías anónimas privadas: la Compañía de las Indias Orientales (para el océano Índico e Indonesia) y la Compañía de las Indias Occidentales (para la costa occidental de África y América del Norte y del Sur). Aunque instituidas inicialmente como empresas puramente comerciales, las compañías pronto descubrieron que para conseguir ser rentables en competencia con sus rivales portugueses, españoles, ingleses y franceses, por no hablar de las aspiraciones y los deseos de los pueblos con los que deseaban comerciar, necesitaban establecer un control territorial. En la medida en que lo consiguieron se convirtieron en «estados dentro de un Estado»; la consecuencia natural fue el monopolio del comercio, por una parte respecto a sus propios compatriotas y, por otra, en competencia con otras naciones.

8. El «colbertismo parlamentario» en Gran Bretaña

La política económica de Inglaterra (y, tras la unión de los parlamentos escocés e inglés en 1707, de Gran Bretaña) era muy distinta de la que se aplicaba en los Países Bajos y en las monarquías absolutas continentales. Por otra parte, mientras que el carácter general de las políticas económicas de otras naciones europeas se mantuvo más o menos constante desde el inicio del siglo XVI hasta el final del XVIII, las de Inglaterra y Bretaña sufrieron una evolución gradual que correspondía a la evolución del gobierno constitucional. Enrique VIII (1509-1547) fue en Inglaterra un monarca tan absoluto como cualquiera de sus homólogos contemporáneos de otros países. Pero, mientras que en la mayoría de los países continentales el absolutismo real aumentó durante los siglos XVI y XVII, en Inglaterra tuvo lugar una evolución opuesta, que desembocó en el establecimiento de una monarquía constitucional bajo control parlamentario a partir de 1688.

Otra diferencia entre Inglaterra y el continente aclara la naturaleza y las consecuencias de la política económica. En España y Francia, por ejemplo, las demandas fiscales de la Corona hicieron imposible que el gobierno llevase a cabo de forma coherente una política racional de desarrollo económico. En Inglaterra, las demandas fiscales de la Corona condujeron a repetidos conflictos con el Parlamento hasta que éste triunfó finalmente. A diferen-

cia de las asambleas representativas del continente, el Parlamento inglés nunca había renunciado a su prerrogativa de aprobar nuevos impuestos. Aunque las cuestiones económicas y financieras no fueron las únicas causas, ni siquiera las más importantes de la guerra civil inglesa, la pretensión de Carlos I en la década de 1630 de gobernar sin el Parlamento y recaudar impuestos sin su aprobación, fue un factor no desdeñable en el estallido de la insurrección armada. De forma similar, tras la restauración de los Estuardo en 1660, la prodigalidad de Carlos II y Jaime II y sus subterfugios financieros (por ejemplo, el episodio conocido como el *«Stop of The Exchequer»* de 1672, en la que el gobierno desvió los ingresos destinados al pago de las deudas reales para poder continuar una guerra impopular con los holandeses) exacerbó los problemas religiosos y constitucionales. Tras la instauración de Guillermo y María en 1689 como monarcas constitucionales, el Parlamento asumió el control directo de las finanzas del gobierno y en 1693 instituyó formalmente una deuda «nacional» distinta de las deudas personales del soberano.

La llamada Revolución Gloriosa de 1688-1689 constituye un momento decisivo no sólo en la historia política y constitucional, sino también en la historia económica. En el caso solamente de las finanzas públicas, el decenio de 1690 vio, además del establecimiento de una deuda pública, la creación del Banco de Inglaterra, una nueva acuñación de moneda nacional y el surgimiento de un mercado organizado para valores tanto públicos como privados. El éxito del nuevo sistema financiero no fue inmediato; en sus primeros años sufrió una serie de crisis que culminaron en la famosa Burbuja del Mar del Sur *[South Sea Bubble]* de 1720. Sin embargo, en las décadas centrales del siglo XVIII, cuando Gran Bretaña se hallaba ocupada en una serie de guerras europeas y coloniales con Francia, su gobierno pudo pedir prestado dinero a solamente una fracción del coste de su rival. Por otra parte, la facilidad, economía y estabilidad del crédito para la financiación pública actuaron favorablemente sobre los mercados de capital privado, obteniéndose así fondos para la inversión en la agricultura, el comercio y la industria.

Un antiguo historiador se refirió a la política económica inglesa entre la Revolución Gloriosa y la guerra de la independencia americana como «colbertismo parlamentario». Al igual que el término *mercantilismo,* éste es inexacto y equívoco. Es inexacto porque ignora el papel sustancial del Parlamento en la política *antes* de 1688; y es equívoco porque sugiere que el Parlamento pudo aspirar alguna vez, e incluso conseguir, el grado de intervención en la economía que Colbert obtuvo. No obstante, posee la cualidad de indicar que, en Inglaterra, la política económica no era una prerrogativa de un monarca absoluto (y sus validos), sino que respondía a los variados y a veces conflictivos intereses de aquellos grupos —aristócratas con título, pequeña nobleza terrateniente, ricos mercaderes, profesionales, cortesanos y otros— que estaban representados en el Parlamento.

En un breve estudio como éste es imposible referir las innumerables formas en que el Parlamento influyó o trató de influir en la economía, como las leyes que exigían que los cadáveres fueran enterrados envueltos en sudarios de lana (a requerimiento de la industria lanera; ¿qué mejor manera de estimular la demanda de sus productos que enterrarlos?), o aquellas que fomentaban la industria pesquera al decretar más «días de vigilia» para la Inglaterra protestante que para la católica. En su lugar, consideraremos algunas piezas legislativas importantes y características, entre las que hay una que generalmente se considera que logró sus objetivos, y otras que tuvieron un impacto insignificante o provocaron consecuencias adversas.

Con frecuencia se ha destacado el Estatuto de Artesanos *[Statute of Artificers]* como la muestra arquetípica de la legislación mercantilista, una norma pensada cuidadosamente y que proporcionaba un plan de largo alcance para la economía en su conjunto. En realidad, no fue nada de eso, sino una reacción ante una situación provisional, «una mezcolanza de compromiso entre los deseos de los consejeros de la Reina y las numerosas enmiendas procedentes de la Cámara de los Comunes» [9]. (En ese sentido, sí podría considerarse como una legislación «típica» del mercantilismo.) Su mayor preocupación era la estabilidad social. Sus principales disposiciones exigían que todas las personas aptas físicamente tomasen parte en el trabajo productivo, dando prioridad a la agricultura, a continuación a la industria textil y después a algunas otras ocupaciones e industrias consideradas de importancia nacional. Establecía una norma de siete años de aprendizaje para todas las artes y oficios, incluida la agricultura, y especificaba las categorías sociales de las cuales debían ser seleccionados los aprendices. Junto con la consiguiente legislación que regulaba los salarios y la beneficencia, habría detenido, si realmente se hubiera cumplido, la movilidad social y ocupacional casi por completo, y con ello el desarrollo económico. Pero el «cumplimiento eficaz» fue la clave de casi toda la legislación económica inglesa (y otras). En el caso del Estatuto de Artesanos, y en la mayoría de la legislación inglesa similar, su imposición se dejaba en manos de los jueces de paz, funcionarios reales a tiempo parcial que no recibían ningún sueldo por su cargo y que tenían intereses propios en que ocuparse. Excepto en los raros casos en los que esos intereses coincidían con los del gobierno, esta imposición solía ser poco exigente, siendo inexistente como regla general.

Menos típico, quizá, pero más revelador como ejemplo de los objetivos y las consecuencias de la política del nacionalismo económico, es el caso del infame Proyecto Cokayne. En la Edad Media, la exportación más importante de Inglaterra era la lana en bruto. En el curso de los siglos XV y XVI, las exportaciones de paño basto e inacabado, monopolio de los Mercaderes Aventureros, sobrepasaron las de la lana en bruto. El mercado principal para este paño eran los Países Bajos, donde se acababa, se teñía y se reexportaba por toda Europa. En 1614, un mercader, sir William Cokayne, concejal de la ciudad de Londres y confidente (o prestamista) del rey Jaime I, convenció a este último para que revocara el monopolio de los Mercaderes Aventureros, prohibiera la exportación de paño sin teñir y concediera un monopolio de exportación de paño acabado a una nueva compañía de la que Cokayne, por supuesto, era el miembro dirigente. El razonamiento se basaba en que los procesos de acabado eran las ramas más lucrativas de la manufactura textil; reservándolas para Inglaterra, el proyecto incrementaría el empleo y los ingresos nacionales, aumentaría los beneficios reales procedentes del impuesto de exportación y asestaría un golpe a los holandeses. Pero éstos tomaron represalias, prohibiendo la importación del paño teñido de Inglaterra; además, los oficios de acabado y teñido requerían artesanos altamente cualificados, de los que Inglaterra carecía en buena medida. Las exportaciones de paño disminuyeron, se extendió el desempleo en la industria de la lana y sobrevino una depresión general. En 1617, el gobierno restauró el monopolio de los Mercaderes Aventureros, pero la crisis comercial continuó, exacerbada por el renovado estallido de guerra en el continente. En 1624, presionado por la Cámara de los Comunes, el gobierno dio completa libertad para el comercio de paño.

La más conocida y eficaz de todas las políticas del colbertismo parlamentario fue la Ley de Navegación. Incluso Adam Smith, muy a su pesar, confesó su admiración por ellas, aunque sólo en el terreno de la defensa nacional, ya que observó de forma explícita que hacían

disminuir la renta nacional. Las leyes de navegación, cuyo propósito general era reservar el comercio internacional de un país para su propia marina mercante, no existían únicamente en Inglaterra, o, dentro de Inglaterra, en el siglo XVII. Casi todos los países las tenían; la primera de dichas leyes fue aprobada en Inglaterra en 1381, y se repitió frecuentemente después. En general, sin embargo, tales leyes resultaron ineficaces por dos razones: carecían de un adecuado mecanismo de ejecución y, lo más fundamental, los marinos mercantes a los que pretendía beneficiar carecían de capacidad competitiva. En 1651, sin embargo, el Parlamento Largo del gobierno de la Commonwealth aprobó una ley que pretendía no sólo proteger a la marina mercante inglesa, sino también privar a los holandeses de su cuasimonopolio en la navegación y en la pesca en aguas inglesas. Los holandeses se inquietaron lo suficiente para declarar la guerra el año siguiente. Aunque la Ley de Navegación no era la única razón para la declaración, su revocación fue uno de los objetivos, en última instancia fallido, que los holandeses persiguieron en las negociaciones que pusieron fin a la estancada guerra. En 1660, después de la restauración de Carlos II, el Parlamento renovó y fortaleció la ley. Enmendada posteriormente de cuando en cuando, la Ley de Navegación no sólo intentó proteger la marina mercante inglesa y la flota pesquera, sino que se convirtió en la piedra angular del sistema colonial inglés.

Según la ley, todos los productos importados a Gran Bretaña tenían que ser transportados por barcos británicos o por barcos del país de donde provinieran las mercancías. (Los barcos británicos se definían como aquellos cuyos propietarios, capitán y tres cuartas partes de la tripulación fueran súbditos británicos. La ley también pretendía proteger la industria naviera, por lo que exigía que los barcos se construyeran en Gran Bretaña, pero esta disposición se reveló difícil de cumplir y durante muchos años los astilleros holandeses suministraron una proporción considerable de la flota mercante británica.) Por otra parte, incluso a los barcos británicos se les exigía traer las mercancías directamente del país de origen en lugar de hacerlo desde un puerto intermedio; de este modo, la ley pretendía debilitar la posición de Amsterdam como centro distribuidor, a la vez que buscaba reducir el comercio de transporte holandés. El comercio de cabotaje (de un puerto británico, a otro) y la importación de pescado estaban enteramente reservados, asimismo, a los barcos británicos. El comercio con las colonias británicas (en Norteamérica, las Indias Occidentales, India) también debía ser transportado en buques británicos. (Los barcos coloniales eran considerados británicos si cumplían las estipulaciones antes señaladas.) Por otro lado, todas las importaciones coloniales de productos manufacturados procedentes de países extranjeros (por ejemplo, utensilios de metal de Alemania) tenían que desembarcar primero en Gran Bretaña; en realidad, esto reservaba el mercado colonial para los mercaderes y los fabricantes británicos. De igual modo, las exportaciones de productos coloniales, como el tabaco, el azúcar, el algodón, los tintes y otros muchos, tenían que ser embarcados a través de Gran Bretaña, en lugar de ir directamente a puertos extranjeros.

Las Leyes de Navegación no siempre se cumplían, y menos aún en las colonias; más de una fortuna en Nueva Inglaterra surgió de los beneficios del comercio ilegal. Aunque las leyes pretendían dañar a los holandeses en la misma medida que beneficiar a los ingleses, aquéllos mantuvieron su supremacía marítima y comercial hasta bien entrado el siglo XVIII; incluso entonces su decadencia fue más relativa que absoluta, y resultado más de otras causas (especialmente la guerra) que de la competencia inglesa. No obstante, las Leyes de Navegación probablemente promovieron el crecimiento de la marina mercante y el comercio

marítimo ingleses, tal como pretendían (aunque, como observó Adam Smith, a costa de los consumidores británicos). Esto, sin embargo, no habría sido posible —al igual que anteriormente una legislación similar no lo había conseguido— si los mercaderes y navieros no se hubieran entregado a la persecución agresiva de los mercados extranjeros, estando así dispuestos y siendo capaces de aprovechar los privilegios que les conferían las leyes.

Las Leyes de Navegación tuvieron, sin embargo, otro efecto inesperado: la pérdida de una gran parte —precisamente la parte económicamente más próspera y avanzada— del «viejo» imperio británico (figura 6.7). Aunque no fueran la única, ni siquiera la más importante, causa de la guerra de la independencia americana, se hallaban en el corazón del «viejo sistema colonial» y para la mayoría de los americanos simbolizaban las desventajas, reales e imaginarias, de la dependencia de la metrópoli. Desde sus peligrosos comienzos, a principios del siglo XVII, las colonias norteamericanas de Inglaterra habían crecido de forma prodigiosa. Solamente en número el dato es impresionante: de unos pocos miles de habitantes en 1630, pasaban del cuarto de millón a principios del siglo XVIII y de dos millones en vísperas de la guerra de la independencia. Es de lamentar, no obstante, la siniestra contrapartida de este logro: el desplazamiento y la final extinción de la mayoría de los nativos americanos y la esclavitud de miles de negros africanos.

El crecimiento de la renta y de la riqueza fue todavía más espectacular que el de la población, ya que, tras el sufrimiento y las calamidades de los primeros años, se especializaron en ocupaciones bastante provechosas y comerciaron abundantemente entre sí, con la madre patria e, ilegalmente, con el Imperio español y partes del continente europeo. Virginia y la bahía de Chesapeake se especializaron en el tabaco; Carolina del Sur, en arroz y añil, y las colonias de la franja central del Atlántico, en alimentos, algunos de los cuales vendían a las colonias del sur y a Nueva Inglaterra. Esta última tenía una economía más diversificada, siendo el comercio y el transporte especialmente importantes. Aunque las Leyes de Navegación rigieron el comercio colonial, su cumplimiento no fue muy efectivo hasta después de la guerra de los Siete Años (1763), e incluso entonces no fue demasiado oneroso, aunque sí lo bastante para proporcionar un grito de unión a aquellos que buscaban la independencia política por otras razones.

Un ejemplo más de la legislación británica será suficiente. En la segunda mitad del siglo XVII la Compañía de las Indias Orientales empezó a importar de India unas telas baratas, ligeras de peso y de colores brillantes llamadas calicos, que rápidamente se hicieron populares. La industria de la lana persuadió en 1701 al Parlamento para que aprobara la primera Ley de Calico, que prohibía la importación de tejidos de algodón estampados. Entonces creció con rapidez una nueva industria: la del estampado de artículos de algodón importados. La industria de la lana se alarmó de nuevo, y en 1721 el Parlamento aprobó de buena gana una segunda Ley de Calico que prohibía lucir o consumir artículos de algodón estampado. Esto, a su vez, estimuló una industria textil nacional del algodón basada en algodón en bruto importado que acabaría siendo la cuna de la llamada revolución industrial. Hacia finales de siglo, la manufactura del algodón había desplazado a la de los artículos de lana para convertirse en la principal industria británica.

En resumen, el crecimiento del poder parlamentario en Gran Bretaña a expensas de la monarquía trajo aparejado un orden mayor en las finanzas públicas, un sistema de impuestos más racional que cualquier otro que pudiera hallarse en Europa y una menor burocracia estatal. El ideal aún era el de una economía «regulada», como en el continente, pero los



* Florida fue colonia británica desde 1763 hasta 1780.

Figura 6.7 Posesiones coloniales en Norteamérica, 1763.

medios de regulación eran bastante distintos. El control parlamentario fue más eficaz en las relaciones económicas con el mundo exterior (facilitado por la naturaleza insular de Gran Bretaña) y el Parlamento siguió una política de nacionalismo económico estricto. En el interior, aunque el Parlamento deseaba controlar la economía, careció en general de capacidad para hacerlo. Como consecuencia, los empresarios británicos disfrutaron de un grado de libertad y oportunidades prácticamente único en el mundo.

7. El nacimiento de la industria moderna

A comienzos del siglo XVIII varias regiones de Europa, principalmente de Europa Occidental, habían acumulado ya concentraciones considerables de industria rural, aunque no exclusivamente en la actividad textil. A principios de la década de 1970 se inventó un nuevo término para describir el proceso de expansión y ocasional transformación de esas industrias: protoindustrialización. El término se empleó por primera vez para referirse a la industria del lino de Flandes, una industria rural, con base en casas de campo y organizada por empresarios en Gante y otras ciudades comerciales, que exportaba su producción, el tejido de lino, a mercados lejanos, en especial a los del Imperio español. Los trabajadores, unidades familiares formadas por marido, mujer e hijos, solían cultivar además pequeñas parcelas de terreno, aunque también compraban artículos adicionales en los mercados. El término se ha refinado después y se ha extendido en tiempo y espacio a otras industrias similares. En algunos casos —por ejemplo, la industria del algodón de Lancashire— se ha visto como el preludio de un sistema fabril totalmente desarrollado. En otros, sin embargo, como en las industrias del lino irlandesas e incluso flamencas, esta transición no tuvo lugar.

Las características esenciales de una economía protoindustrial son trabajadores dispersos, generalmente rurales, organizados por empresarios urbanos (mercaderes-fabricantes) que les proporcionan las materias primas y venden su producción en mercados lejanos. Los trabajadores deben comprar al menos una parte de sus medios de subsistencia. El lector perspicaz observará que esta definición parece ajustarse a las industrias descritas en los capítulos 3 y 5 como industria casera, industria doméstica y sistema de externalización del producto. De hecho, los que critican el término «protoindustrialización» lo consideran superfluo. Si hay una diferencia significativa, está en el hincapié en los mercados lejanos; la mayoría de la industria casera o doméstica tradicional abastecía solamente a los mercados locales.

La protoindustrialización y los términos relacionados con ella suelen referirse principalmente a las industrias de artículos de consumo, en especial textiles. No obstante, mucho antes del advenimiento del sistema fabril en la industria del algodón existían ya otras industrias altamente capitalizadas, a gran escala, que producían bienes de equipo o intermedios, y a veces, incluso, bienes de consumo. Se ha hablado ya de las *manufactures royales* francesas (véase p. 173); generalmente se hallaban instaladas en grandes estructuras tipo fábrica donde los artesanos cualificados trabajaban bajo la supervisión de un capataz o empresario, pero sin máquinas. «Protofábricas» similares fueron levantadas por nobles terratenientes-empresarios en el Imperio austríaco (Bohemia y Moravia) y en otros lugares. Los grandes terratenientes asumieron también el papel de empresarios en la industria del carbón, explotando los yacimientos situados en sus fincas. El duque de Bridgewater, que poseía una mina en Worsley, contrató al ingeniero autodidacta James Brindley para que construyera un canal desde su mina hasta Manchester en 1759-1761. Las fundiciones, que solían situarse en zonas rurales cerca de las cuales hubiera madera (para el carbón vegetal) y mineral de hierro, empleaban a veces a cientos, incluso miles de trabajadores. Las labores del plomo, el cobre y el vidrio con frecuencia también se organizaban a gran escala, igual que los astilleros. El arsenal de Venecia, de propiedad estatal, que databa de la Edad Media, fue una de las primeras empresas industriales a gran escala de la historia. La compleja organización de los astilleros holandeses ya se ha descrito (véase p. 137). El gobierno inglés construyó el arsenal de Woolwich, cerca de Londres, y empresarios privados mantuvieron también instalaciones considerables en diversos lugares.

No obstante, aunque estos logros fueran impresionantes, en el siglo XVIII se vieron eclipsados por la aparición de nuevas formas de empresa industrial.

1. Características de la industria moderna

Una de las diferencias más evidentes entre las sociedades preindustrial y moderna es el papel relativo de la agricultura, sumamente disminuido en la última. La contrapartida de esta disminución de importancia es, no obstante, el enorme aumento de producción de la agricultura moderna, que le permite alimentar a un gran número de población no agrícola. Otra diferencia, relacionada con la anterior, es la elevada proporción de mano de obra moderna ocupada en el sector terciario o de servicios (especialmente profesionales, en oposición a servicios domésticos); en la actualidad, la proporción es del 60% o más, frente al 20 o el 30% ocupada en la fabricación y otras industrias afines. Sin embargo, se trata de una evolución bastante reciente, y más acusada en la segunda mitad del siglo XX. Durante el período de industrialización propiamente dicho, que se extiende más o menos desde comienzos del siglo XVIII (en Gran Bretaña) hasta la primera mitad del XX, la principal característica de la transformación estructural de la economía fue el alza del sector secundario (minería, fabricación y construcción) que se puede observar en la proporción tanto de mano de obra especializada como de producción.

Esta transformación se hizo patente por primera vez en Inglaterra, y luego en Escocia, por lo que se ha definido a Gran Bretaña, y con razón, como «la primera nación industrial». Un término más llamativo pero menos útil —«la revolución industrial»— se ha aplicado a las últimas décadas del siglo XVIII y las primeras del XIX; como se verá, este término

es tan inexacto como equívoco y, lo que es más importante, su utilización distrae la atención de otros tipos de evolución contemporáneos que se dieron en la Europa continental. Si Gran Bretaña no hubiera existido o un gigantesco maremoto la hubiese hundido en el océano, Europa (y América) se habrían industrializado igual, aunque de forma diferente. No obstante, este capítulo está dedicado al inicio del proceso de industrialización en el siglo XVIII en Gran Bretaña (figura 7.1).



Figura 7.1 La industria inglesa en 1700. (Compárese con la figura 7.11, pág. 208.)

En el curso de esta transformación, que se puede designar con más rigor, aunque más prosaicamente, como el «nacimiento de la industria moderna», fueron surgiendo de forma gradual algunas características que distinguen con claridad la industria «moderna» de la «premoderna». Éstas son: 1) el uso extensivo de maquinaria mecánica; 2) la introducción de nuevas fuentes de energía inanimadas, especialmente combustibles fósiles; y 3) el uso generalizado de materias que no se suelen encuentrar en la naturaleza. Una característica relacionada con ellas es la mayor escala de las empresas en la mayoría de las industrias.

Las mejoras más significativas en la tecnología concernían al uso de maquinaria y energía mecánica para realizar tareas que hasta entonces se habían hecho de forma mucho más lenta y laboriosa con energía humana o animal, o que no se habían realizado en absoluto. Máquinas elementales como la rueda, la polea y la palanca, claro está, se habían usado desde la Antigüedad, y durante siglos la humanidad había utilizado también una pequeñísima parte de la energía inanimada de la naturaleza para impulsar los barcos de vela y accionar los molinos de viento y de agua para procesos industriales elementales. Durante el siglo XVIII tuvo lugar un notable crecimiento en el uso de energía hidráulica en industrias como los molinos de grano, los procesos textiles y la metalurgia, y en los últimos tiempos hemos presenciado la proliferación de una amplia variedad de fuerzas motrices, desde pequeños motores eléctricos de corriente uso doméstico hasta enormes reactores nucleares. Pero los avances más importantes en la aplicación de energía en los primeros pasos de la industrialización supusieron la sustitución de la madera y el carbón vegetal por el carbón de piedra como combustible, y la introducción de la máquina de vapor en la minería, la fabricación y el transporte. De forma similar, aunque durante siglos se habían transformado los minerales metálicos en metales, el uso de hulla y de coque en el proceso de fundición redujo enormemente su coste y multiplicó sus aplicaciones, mientras que la aplicación de la ciencia química creaba una multitud de nuevos materiales «artificiales» o sintéticos.

2. La «revolución industrial»: un término incorrecto

Quizá no exista un término del léxico de la historia económica que haya gozado de más general aceptación que el de «revolución industrial», lamentablemente porque el término en sí mismo no tiene categoría científica y transmite una impresión sumamente engañosa de la naturaleza del cambio económico. No obstante, durante más de un siglo se ha usado para describir el período de la historia británica que fue testigo de la aplicación de la maquinaria mecánica en las industrias textiles, de la introducción de la máquina de vapor de James Watt y del «triunfo» del sistema de producción fabril. Por analogía, el término se ha aplicado también al comienzo de la industrialización en otros países, aunque sin acuerdo general en las fechas.

Las primeras descripciones del fenómeno hacían hincapié en los «grandes inventos» y la dramática naturaleza de los cambios. Como afirmaba un libro de texto de 1896, «El cambio […] fue súbito y violento. Los grandes inventos se crearon en un espacio de tiempo relativamente corto […]», descripción que un especialista más juicioso caracterizó secamente como una muestra de «todas las formas más consumadas de inexactitud histórica». Las pri-

meras interpretaciones también recalcaron lo que se suponía eran las consecuencias negativas de la nueva modalidad de producción. Aunque se reconocía el crecimiento de la productividad como resultado del uso de energía mecánica y maquinaria, la mayoría de los informes destacaban la utilización de mano de obra infantil, la desaparición de oficios tradicionales reemplazados por la maquinaria, y las insalubres condiciones de vida de las nuevas ciudades fabriles. Los primeros en proponer la expresión, carentes de datos y de propensión a cuantificar, se contentaron con aplicar adjetivos impactantes, como súbita, rápida, violenta, discontinua, etc. En fechas más recientes, diversos estudiosos han dedicado considerable esfuerzo a mensurar los cambios en la producción industrial, la renta nacional y sus respectivas variables, y han descubierto que todos ellos fueron relativamente modestos. Sólo en las décadas centrales del siglo XIX, mucho después de las fechas convencionales atribuidas a la «revolución», comenzó la industria británica a adquirir características «modernas».

A pesar de estas tentativas tanto de dilatar como de reducir el lapso ocupado por la «revolución», las fechas convencionales recibieron el *imprimatur* de nada menos que una autoridad como T. S. Ashton, el más célebre historiador de la economía inglesa del siglo XVIII. Esto es doblemente paradójico, porque, por una parte, Ashton, a diferencia de la mayoría de sus predecesores, veía el resultado del período como un «logro» más que como una «catástrofe», y, por otra, no tenía una predilección especial por el término. El mismo Ashton escribió: «Los cambios no fueron sólo "industriales", sino también sociales e intelectuales. La palabra "revolución" implica una brusquedad en el cambio que no es, de hecho, característica de los procesos económicos. El sistema de relaciones humanas que en ocasiones recibe el nombre de capitalismo tuvo sus orígenes mucho antes de 1760 y alcanzó su completo desarrollo mucho después de 1830: existe el peligro de pasar por alto el hecho esencial de la continuidad» [1].

3. Requisitos y concomitantes de la revolución industrial

Como escribió Ashton, los cambios no fueron sólo industriales, sino sociales e intelectuales; de hecho, también comerciales, financieros, agrícolas e incluso políticos. En este «tejido sin costuras» que es el cambio histórico, es difícil asignar prioridades o pesos específicos y más cuando los métodos y las unidades de medida no son de fiar o no existen, pero sí hay razones para creer que fueron los cambios intelectuales los más fundamentales, en el sentido de que posibilitaron o fomentaron los demás.

Ya en la Edad Media algunos individuos habían empezado a considerar las posibilidades prácticas del aprovechamiento de las fuerzas de la naturaleza (véase p. 92). Los logros científicos posteriores asociados a Copérnico, Galileo, Descartes y Newton (por mencionar sólo unos pocos), reforzaron tales ideas. En Inglaterra, la influencia de Francis Bacon, uno de cuyos aforismos era «saber es poder», llevó a la fundación, en 1660, de la Royal Society «para el avance del conocimiento de la naturaleza». Algunos estudiosos consideran la aplicación de la ciencia a la industria como *la* característica que distingue a la industria moderna. Pero, a pesar de su atractivo, esta visión tiene sus inconvenientes. En el alba de la industria moderna a principios del siglo XVIII, el cuerpo del saber científico era demasiado pequeño y débil para ser aplicado directamente al proceso industrial, cualesquiera que fue-

sen las intenciones de sus partidarios. En realidad, hasta la segunda mitad del siglo XIX con el florecimiento de las ciencias química y eléctrica, las *teorías* científicas no aportaron los cimientos de los nuevos procesos y las nuevas industrias. Sin embargo, es indiscutible que los *métodos* de la ciencia —en particular, la observación y la experimentación— se estaban aplicando (aunque no siempre con éxito) ya a finales del siglo XVII con propósitos utilitarios. Tampoco estas tentativas se limitaron a hombres de formación científica. De hecho, una de las características más destacables del avance técnico en el siglo XVIII y principios del XIX fue la gran proporción de innovaciones importantes hechas por ingeniosos hojalateros, e ingenieros y mecánicos autodidactas (la palabra *ingeniero* adquirió su significado moderno en el siglo XVIII). En muchos casos, el término *método experimental* puede ser demasiado formal y exacto para describir el proceso; *ensayo-error* podría ser más apropiado. Pero la voluntad de experimentar y de innovar penetró en todos los estratos de la sociedad, incluso entre la población agraria, tradicionalmente, la más conservadora y recelosa de las innovaciones.

Al igual que fue la primera nación en industrializarse a gran escala, Inglaterra fue también una de las primeras en incrementar su producción agrícola. A finales del siglo XVII superaba ya a la mayoría de Europa continental en productividad agrícola, con tan sólo un 60% de sus trabajadores ocupados básicamente en la producción de alimentos. Aunque el número real de los empleados en la agricultura continuó creciendo hasta mediados del siglo XIX, su proporción descendió de forma constante hasta un 36% a principios del siglo XIX, el 22% a mediados del mismo (cuando la cifra absoluta alcanzó su máximo) y menos de un 10% a comienzos del siglo XX.

Los medios a través de los cuales Inglaterra incrementó su productividad agrícola tienen mucho que agradecer a la experimentación de ensayo-error con nuevos cultivos y rotaciones de cultivos. El nabo, el trébol y otros cultivos forrajeros fueron introducidos desde los Países Bajos en el siglo XVI (véase p. 135) y lograron una gran difusión en el XVII. Probablemente, la innovación agrícola más importante antes de que en el siglo XIX se introdujera la agricultura científica fue el desarrollo de la llamada agricultura convertible, que implica la alternancia de cultivos agrícolas y pastos temporales (producto frecuentemente de los nuevos cultivos de forraje), en lugar de tener siempre una tierra cultivable y unos pastos permanentes. Esto supuso la doble ventaja de restaurar la fertilidad del suelo gracias a las rotaciones mejoradas, que incluían el cultivo de leguminosas, y de permitir un número mayor de ganado que producía así, al tiempo que más carne, leche y lana, más abono para fertilizar. Muchos terratenientes y agricultores experimentaron también con la cría selectiva de ganado.

Una condición importante para las rotaciones mejoradas y la cría selectiva fue el cercado y la consolidación de explotaciones dispersas (figura 7.2). Con el sistema tradicional de campo abierto resultaba difícil, cuando no imposible, que los numerosos participantes llegaran a un acuerdo sobre la introducción de nuevos cultivos o rotaciones, y con el ganado pastando en rebaños comunes era igualmente difícil conseguir una raza seleccionada. Sin embargo, el cercado, a pesar de sus fuertes alicientes, tenía mucha oposición, sobre todo entre labradores y colonos que no tenían terrenos de campo abierto en propiedad, sino sólo derechos consuetudinarios para que uno o dos animales pacieran en el pasto comunal. Los cercamientos más famosos fueron los llevados a cabo por las leyes parlamentarias entre 1760 y el final de las guerras napoleónicas, ya que fueron éstos los que mayor protesta es-

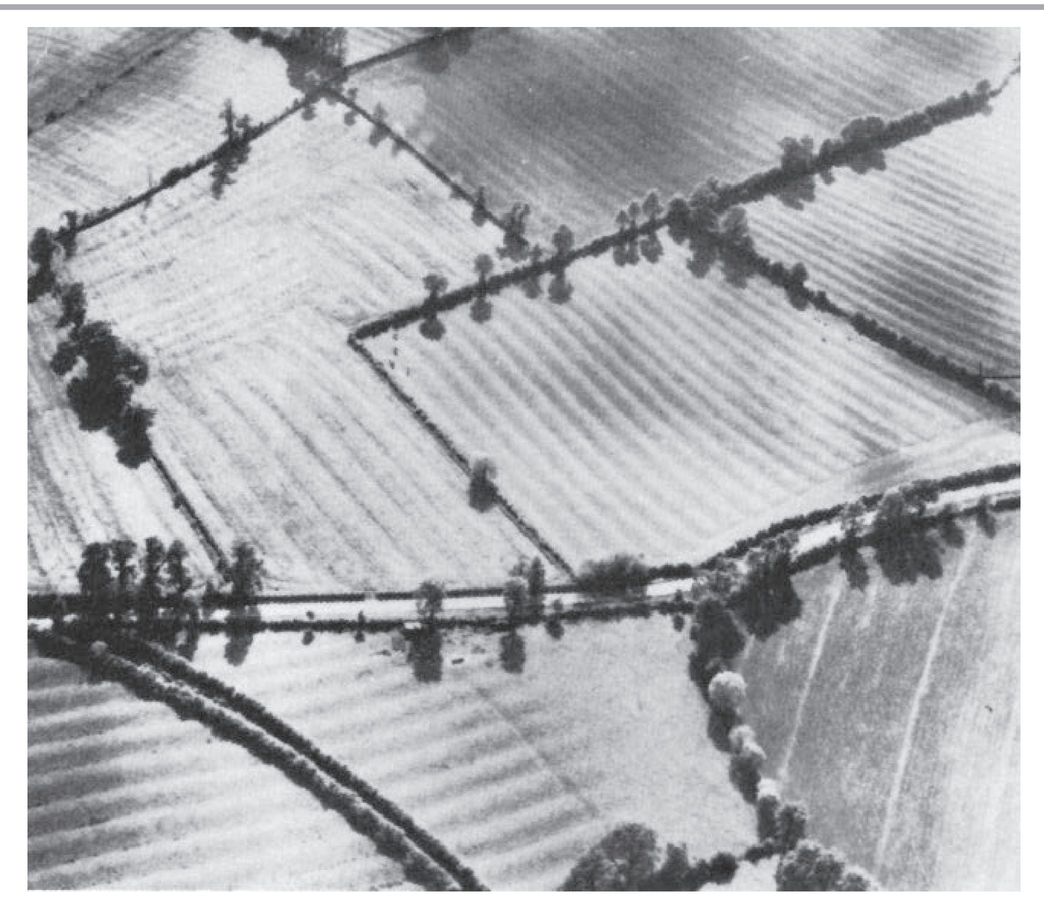


Figura 7.2 Cercamientos.
Los campos abiertos que rodeaban el pueblo de Ilmington, en las Midlands inglesas, fueron cercados en 1778. En esta fotografía aérea de los años cincuenta todavía pueden verse los surcos de los campos abiertos medievales. Compárese con el mapa del pueblo de Shilbottle de la figura 3.1. (De *Medieval England: An Aerial Survey,* de M. W. Beresford y J. K. S. St. Joseph. Copyright 1969, Cambridge University Press. Reproducción autorizada.)

crita suscitaron (figura 7.3). El cercamiento por acuerdo privado, sin embargo, se había venido dando casi de forma continuada desde la Edad Media, y fue especialmente activo a finales del siglo XVII y las primeras seis décadas del siglo XVIII. Para entonces, la mitad o más de la tierra cultivable de Inglaterra estaba ya cercada.

El nuevo paisaje agrícola que surgió para reemplazar los pueblos nucleados rodeados de sus campos abiertos consistía en fincas compactas, consolidadas y cercadas (con muros, vallas o setos), básicamente entre los 100 y 300 acres. Concomitante con el proceso de cercamiento y mejora tecnológica, surgió una tendencia gradual hacia explotaciones mayores. En 1851, aproximadamente un tercio de la superficie cultivada estaba en explotaciones mayores de 300 acres; las fincas menores de 100 acres suponían tan sólo el 22% de la tierra. Aun así, los ocupantes de pequeños terrenos casi doblaban a los otros en número. La razón de esto es que los pequeños agricultores eran ocupantes-propietarios que labraban con la

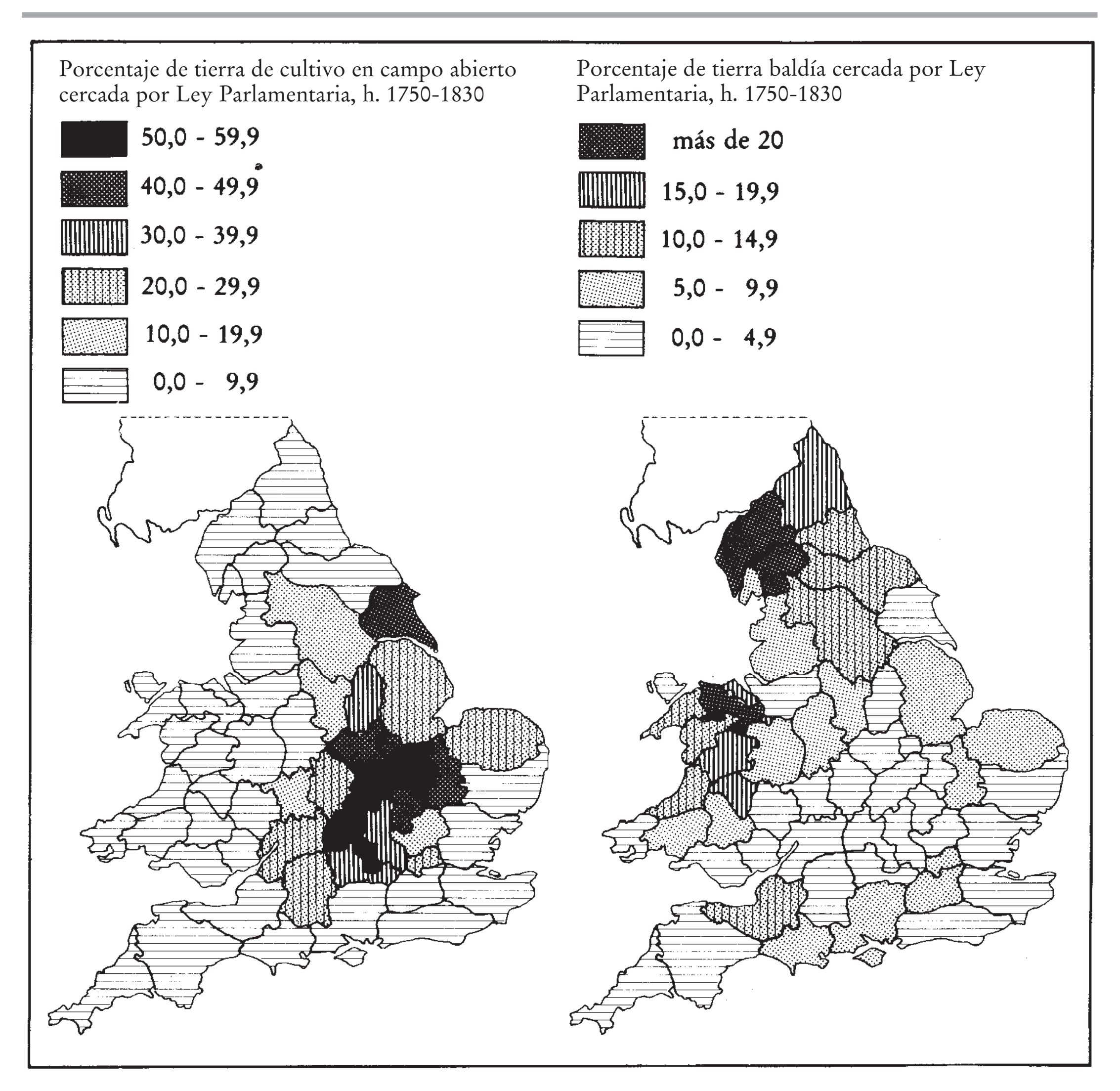


Figura 7.3 Los últimos cercamientos de Inglaterra.

ayuda de mano de obra familiar; los agricultores mayores eran arrendatarios capitalistas que arrendaban las tierras por dinero en metálico y contrataban trabajadores agrícolas sin tierra. Solía pensarse que los cercamientos «despoblaron» el campo, pero de hecho las nuevas técnicas de cultivo asociadas a ellos en realidad aumentaron la demanda de mano de obra. No fue sino hasta la segunda mitad del siglo XIX, con la introducción de maquinaria agrícola, como trilladoras, cosechadoras y arados de vapor, que el número absoluto de la mano de obra agraria comenzó a disminuir.

Mientras tanto, la creciente productividad de la agricultura inglesa le permitió alimentar a una población pujante a unos niveles de nutrición en constante ascenso. De hecho, durante un siglo, desde 1660 hasta 1760, produjo un excedente para la exportación antes de que

el índice de crecimiento demográfico sobrepasara el índice de aumento de la productividad. La relativamente próspera población rural, más especializada y orientada hacia el comercio que la mayoría de los campesinos del continente, proporcionaba asimismo una fácil venta para los bienes manufacturados, que iban desde los aperos agrícolas hasta productos de consumo tales como ropa, objetos de peltre y porcelana. La comercialización de la agricultura reflejaba un proceso general de comercialización que se daba en toda la nación. Ya a finales del siglo XVII el comercio exterior inglés per cápita superaba al del resto de las naciones, a excepción de los Países Bajos, y Londres había desarrollado una organización financiera comercial notablemente compleja que empezaba a rivalizar con Amsterdam. Entre 1688 y 1801, mientras que la participación relativa de la agricultura en la renta nacional bajó del 40 al 32,5% y las de la minería, la fabricación y la construcción se elevaron tan sólo del 21 al 23,6%, la participación relativa del comercio y del transporte aumentó del 12 a 17,5%, un incremento de casi el 50%.

Ya en el siglo XVI Londres había comenzado a funcionar como un «polo de crecimiento» para la economía inglesa. Sus ventajas eran tanto geográficas como políticas. Los romanos habían elegido para emplazar la ciudad el punto más bajo del curso del Támesis, en el que podía construirse un puente sobre el río; y la red de carreteras que construyeron, centrada en Londres, fue todavía de utilidad para la economía inglesa del siglo XVI y siguientes. Del mismo modo, el «remanso» de Londres era el punto más alto del curso del Támesis accesible para los navíos y la ciudad se había construido en el puerto más importante de Inglaterra ya en la Edad Media. La ubicación de la capital de la nación en Westminster, a poca distancia río arriba de la Ciudad de Londres, con la que acabaría fundiéndose, incrementó tanto la riqueza como la población de la metrópolis. El crecimiento demográfico fue extremadamente rápido en los siglos XVI y XVII, y en 1700 Londres había alcanzado si no sobrepasado a París, hasta entonces la ciudad más grande de Europa.

La comercialización y el desarrollo de la organización financiera de la nación se influyeron entre sí. Los orígenes del sistema bancario inglés son oscuros, pero en los años que siguieron a la Restauración de 1660 varios orfebres importantes de Londres empezaron a funcionar como banqueros. Emitían recibos de depósito que circulaban como billetes de banco, y concedían préstamos a empresarios solventes. La fundación del Banco de Inglaterra en 1694, con su monopolio legal de capital social bancario, forzó a los banqueros privados a abandonar sus emisiones de billetes de banco, pero continuaron funcionando como bancos de depósito, aceptando y descontando letras de cambio. Mientras tanto, aunque los «corredores de bolsa» *(brokers),* abogados y ricos mayoristas llevaban a cabo algunas funciones bancarias elementales, como descontar letras de cambio y remitir fondos a Londres, el resto de las provincias permanecieron sin instalaciones bancarias oficiales. El Banco de Inglaterra no abrió sucursales y sus billetes de banco (de gran valor) no circulaban fuera de Londres. Además, la Real Casa de la Moneda era extremadamente ineficaz; el valor de sus monedas de oro era demasiado grande para ser útil en el pago de salarios o en pequeñas transacciones, y acuñaba muy pocas monedas de plata o cobre. Esta ausencia de moneda pequeña movió a la empresa privada a llenar este vacío: industriales, mercaderes e incluso taberneros emitían vales y monedas que cubrían las necesidades de la circulación monetaria local (figura 7.4). De estos diversos orígenes surgió la institución de los «bancos rurales» (es decir, cualquier banco que no estuviera localizado en Londres), cuyo crecimiento fue muy rápido durante la segunda mitad del siglo XVIII; en 1810 había casi ochocientos.



Figura 7.4 Moneda conmemorativa.
«John Wilkinson, Fundidor» acuñó monedas conmemorativas tanto para proporcionar una circulación monetaria local como para anunciarse (y no cabe duda de que también para satisfacer su ego). (Reproducido por cortesía del Patronato del British Museum.)

La euforia engendrada por la Revolución Gloriosa tuvo como consecuencia la creación de varias sociedades anónimas en el decenio de 1690, algunas de ellas, como el Banco de Inglaterra, con estatutos reales y concesión de monopolio. (La ley de aquella época era ambigua en lo referente a la organización de los negocios.) Una euforia similar inundó al país tras el venturoso final de la guerra de Sucesión española, que culminó en el alza financiera especulativa conocida como la Burbuja del Mar del Sur. El episodio recibió este nombre de la Compañía del Mar del Sur, a la que en 1711 oficialmente se concedió el monopolio del comercio con el Imperio español, aunque la razón verdadera de su creación fue reunir dinero para que el gobierno pudiera continuar la guerra. (Una locura especulativa similar tuvo lugar en Francia al mismo tiempo. Llamada la Burbuja del Mississippi, fue inspirada por un aventurero financiero escocés conocido por el nombre inverosímil de John Law, que persuadió al duque de Orleans, regente del rey niño Luis XV, de que le permitiera formar un banco, la Banque Royale, así como una compañía para explotar las posesiones francesas en Norteamérica, conocida por entonces como Mississippi.) La burbuja estalló en 1720, cuando el Parlamento, a requerimiento de la Compañía del Mar del Sur, aprobó la Ley de la Burbuja *[Bubble Act]*. La ley prohibía la formación de sociedades anónimas sin la autorización expresa del Parlamento, que se mostró bastante reacio a concederlas. Como resultado, Inglaterra entró en su «revolución industrial» con una barrera legal contra la forma de organizar los negocios con capital social (o corporativo), condenando a la mayoría de sus iniciativas industriales y de otros tipos a ser asociaciones o simples empresas. Si esta restricción obstaculizó o no la industrialización inglesa ha sido tema de amplio debate; en cualquier caso, no fue un obstáculo insalvable. La Ley de la Burbuja acabó siendo revocada en 1825.

Otra consecuencia importante, ya apuntada (véase p. 179), de la Revolución Gloriosa fue poner las finanzas públicas del reino en manos del Parlamento, lo que redujo de forma significativa el coste de la deuda pública y, por tanto, liberó capital para la inversión privada.

Aunque el sistema tributario era muy regresivo (es decir, proporcionalmente gravaba más a la población de ingresos bajos que a los ricos), posibilitó la acumulación de capital para invertir. Asimismo, que buena parte de esa acumulación fuese directamente a la industria es discutible, ya que la mayoría de las empresas industriales fueron creciendo poco a poco gracias a la reinversión de beneficios. Indirectamente, sin embargo, por medio de las inversiones en infraestructura, sobre todo en transporte, el capital contribuyó de forma importante al proceso de industrialización.

El movimiento de grandes cantidades de mercancías voluminosas y de bajo valor, como el del grano desde el campo hasta los crecientes mercados urbanos, el de la madera para la construcción y el del carbón y los minerales desde las minas hasta las fundiciones, requería un transporte barato y fiable. Antes de la era del ferrocarril, las rutas fluviales eran las que proporcionaban las arterias de transporte más económicas y eficaces. Gran Bretaña debió gran parte de su temprana prosperidad y su primacía en la industria moderna a su condición insular, que no sólo le concedía una protección prácticamente gratuita contra los trastornos y la destrucción de las guerras continentales, sino que también le proporcionaba un transporte barato. Su vasto litoral, sus excelentes puertos naturales y la abundancia de corrientes navegables eliminaron en gran parte la necesidad del transporte terrestre, que obstaculizaba el crecimiento del comercio y la industria en el continente.

Aun gozando de estas ventajas naturales, la demanda de una mejor infraestructura de transporte aumentó en Gran Bretaña con rapidez. En los treinta años comprendidos entre 1660 y 1689 se aprobaron en el Parlamento quince leyes de interés local para mejoras en ríos y puertos; de 1690 a 1719, cincuenta y nueve (incluidas algunas para la construcción de carreteras), y de 1720 a 1749, ciento treinta. La década de 1750 presenció el advenimiento de la época de los canales, durante la cual se construyeron vías navegables para conectar ríos entre sí o minas con sus mercados. En ocasiones, la construcción de un canal representaba una proeza de ingenio, utilizando acueductos y túneles subterráneos. En conjunto, entre 1750 y 1820 se añadieron 4.500 kilómetros de vías navegables a los 1.500 existentes, principalmente canales, con un coste de 17 millones de libras esterlinas (figura 7.5). Por medio de esos canales y ríos navegables se conectaron entre sí y también con todos los puertos principales, todos los centros importantes de producción y consumo. Las empresas de canales se organizaron como compañías privadas lucrativas instituidas por ley parlamentaria (una excepción importante al objetivo de la Ley de la Burbuja), que cobraban peaje a las embarcaciones independientes, a los explotadores de barcaza, y, a veces, explotaban sus propias flotillas de barcazas alquilándolas.

La red de canales y ríos navegables de Gran Bretaña fue muy eficaz para su época, pero aun así no satisfizo la demanda de transporte interior. Tradicionalmente, la conservación de las carreteras era responsabilidad de los municipios, que utilizaban mano de obra local forzada. No es de extrañar que la condición de las carreteras así conservadas fuese deplorable. Al comenzar la década de 1690 el Parlamento creó, por medio de leyes de interés local, unos fondos de crédito para construir y conservar tramos de buenas carreteras en las que los usuarios, ya viajaran en carreta, coche de caballos, a caballo o a pie, pagaban peaje. Dichos fondos no se organizaron en forma de compañías comerciales, sino que estaban promovidos y supervisados por un comité, formado generalmente por terratenientes, granjeros, mercaderes e industriales que buscaban tanto reducir sus obligaciones fiscales por conservar la carretera del municipio, como mejorar los accesos a los mercados. Aunque la

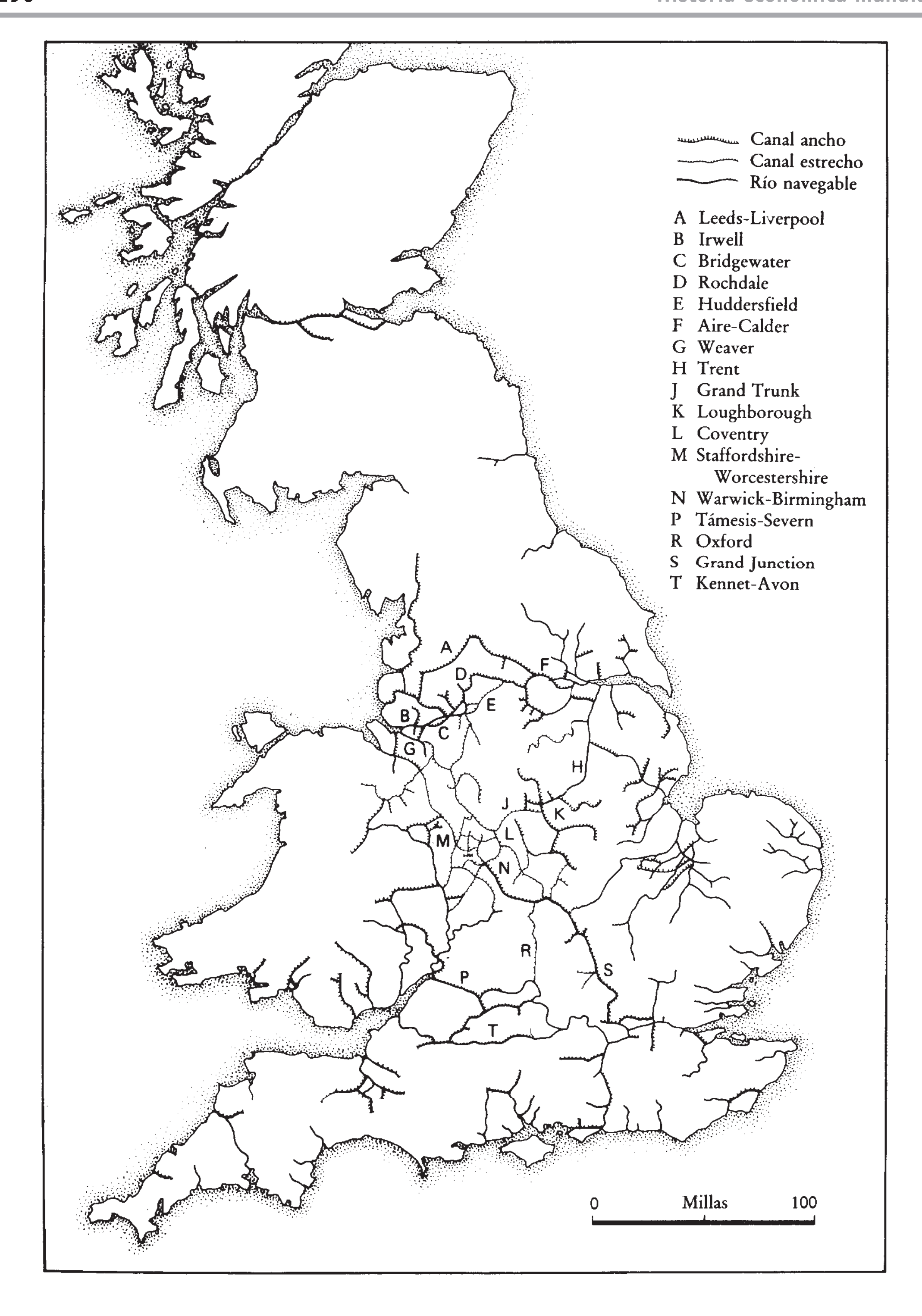


Figura 7.5 Navegación fluvial.

mayoría de las carreteras eran relativamente cortas, de unos cuarenta y cinco kilómetros más o menos, muchas estaban interconectadas, y con el tiempo formaron una densa red. Los decenios de 1750 y 1760 vieron el mayor esfuerzo en la construcción de carreteras: de 5.000 kilómetros en 1750, la red creció hasta los 22.500 kilómetros en 1770 (figura 7.6) y

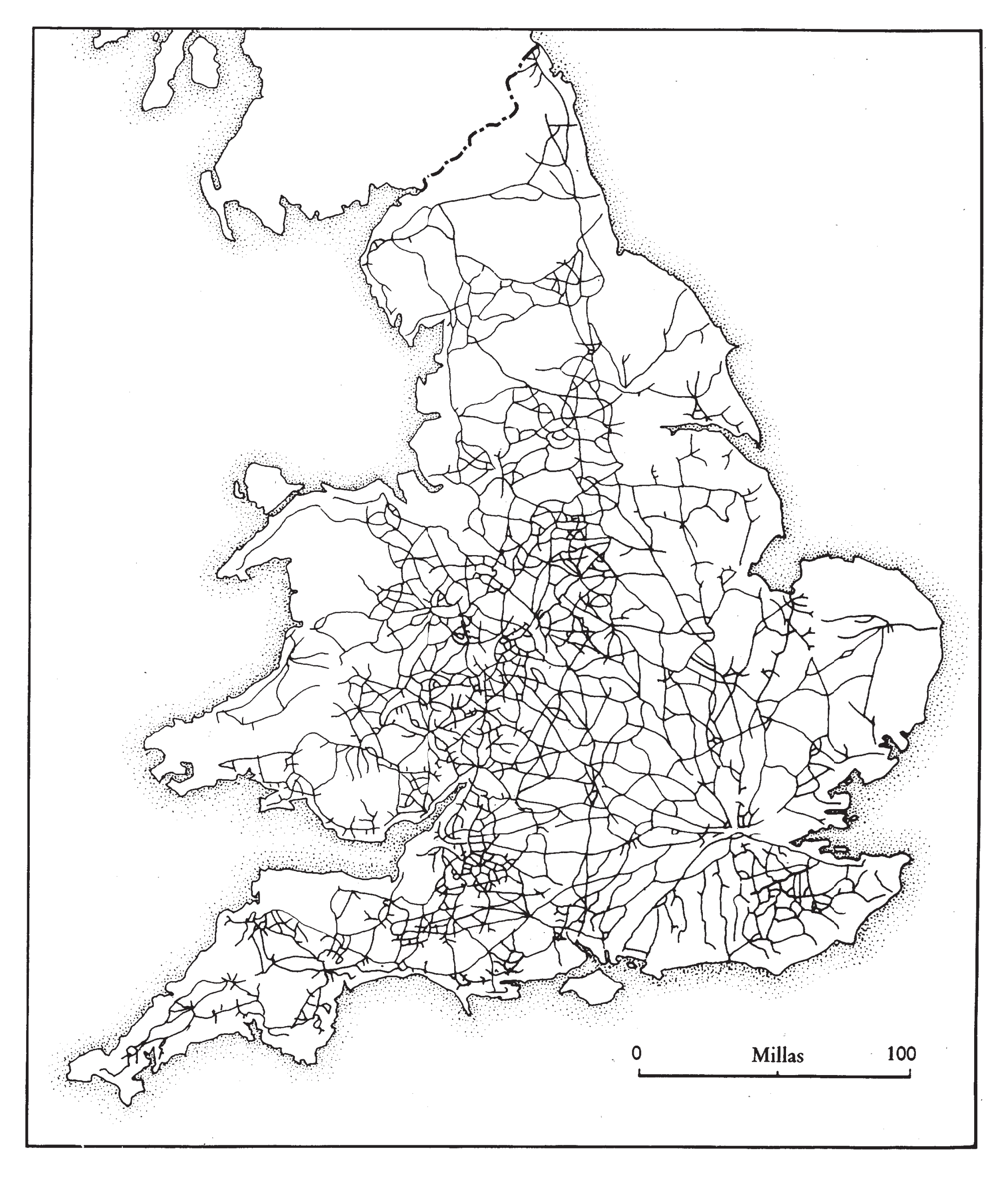


Figura 7.6 Carreteras en 1770.

alcanzó su longitud máxima, de 30.000 kilómetros, en 1836, cuando los ferrocarriles habían comenzado ya a desbancar a carreteras y canales.

4. Tecnología industrial e innovación

Los historiadores impresionados por la naturaleza revolucionaria del cambio industrial, llaman la atención sobre la rápida mecanización y el crecimiento de la industria del algodón en las últimas dos décadas del siglo XVIII. Casi un siglo antes, sin embargo, y con sólo unos pocos años de diferencia, se hicieron otras dos innovaciones cuyo impacto podría considerarse todavía más fundamental para la industrialización, aunque tuvieron que pasar algunos años antes de que se advirtiera su importancia. Estas innovaciones fueron el proceso para fundir el mineral de hierro con coque, lo cual liberó a la industria siderúrgica de la dependencia exclusiva del carbón vegetal, y la invención de la máquina de vapor atmosférico, una nueva y poderosa fuerza motriz que primero complementó y que luego acabó reemplazando a los molinos de viento y de agua como fuentes de energía inanimada.

Se habían hecho muchos intentos para reemplazar el carbón vegetal por el carbón de piedra en los altos hornos, pero las impurezas de este último los habían condenado siempre al fracaso. En 1709, Abraham Darby, un herrero cuáquero de Coalbrookdale, en Shropshire, procesó el combustible de hulla siguiendo el mismo procedimiento que utilizaban otros herreros para conseguir el carbón vegetal a partir de la madera —es decir, calentó el carbón en un contenedor cerrado para eliminar sus impurezas en forma de gas—, quedando un residuo de coque, una forma casi pura de carbono, que utilizó entonces como combustible en el alto horno para hacer hierro en lingotes (figuras 7.7 y 7.8).

A pesar del avance tecnológico de Darby, la innovación se difundió con lentitud; todavía en 1750 solamente un 5% del hierro en lingotes británico se producía con combustible de coque. No obstante, el alza continua en el precio del carbón vegetal a partir de 1750, junto con innovaciones como la del proceso de pudelación y laminación, de Henry Cort en 1783-1784, acabaron liberando la producción del hierro en su conjunto de la dependencia del combustible de carbón vegetal. (El proceso de Cort fundía hierro en lingotes en un horno de reverbero, de forma que el hierro no entraba en contacto directo con el combustible: luego, el hierro fundido se removía o «pudelaba» con palas largas para ayudar a que se quemara el exceso de carbono. Por último, el hierro semifundido se hacía correr por rodillos acanalados que, a la vez que extraían más impurezas, daban la forma deseada a las barras de hierro forjado; véase figura 7.9.) Integrando todas esas operaciones en un mismo lugar, generalmente allí donde se producía el carbón o en las proximidades, los fundidores consiguieron ahorros considerables, y tanto la producción total de hierro como la proporción hecha con combustible de carbón se aceleraron en gran medida. Para finales de siglo la producción de hierro había aumentado a más de 200.000 toneladas, prácticamente todo fundido con coque, y Gran Bretaña se había convertido en el principal exportador de hierro y productos de hierro.

La energía de vapor se empleó por primera vez en la industria de la minería. Como la demanda de carbón y metales se incrementaba, se intensificaron los esfuerzos por extraerlos de minas cada vez más profundas. Se inventaron muchos dispositivos ingeniosos para eliminar el agua de las minas, pero la inundación siguió constituyendo un gran problema,

Figura 7.7 Coalbrookdale de noche.
Coalbrookdale estaba (y está) situada en el rural y bucólico Shropshire, pero fue el escenario de uno de los acontecimientos más importantes en la historia de la industria: la primera vez que se utilizó el coque para fundir mineral de hierro. Hoy alberga un importante museo de arqueología industrial. (Patronato del Science Museum, Londres.)

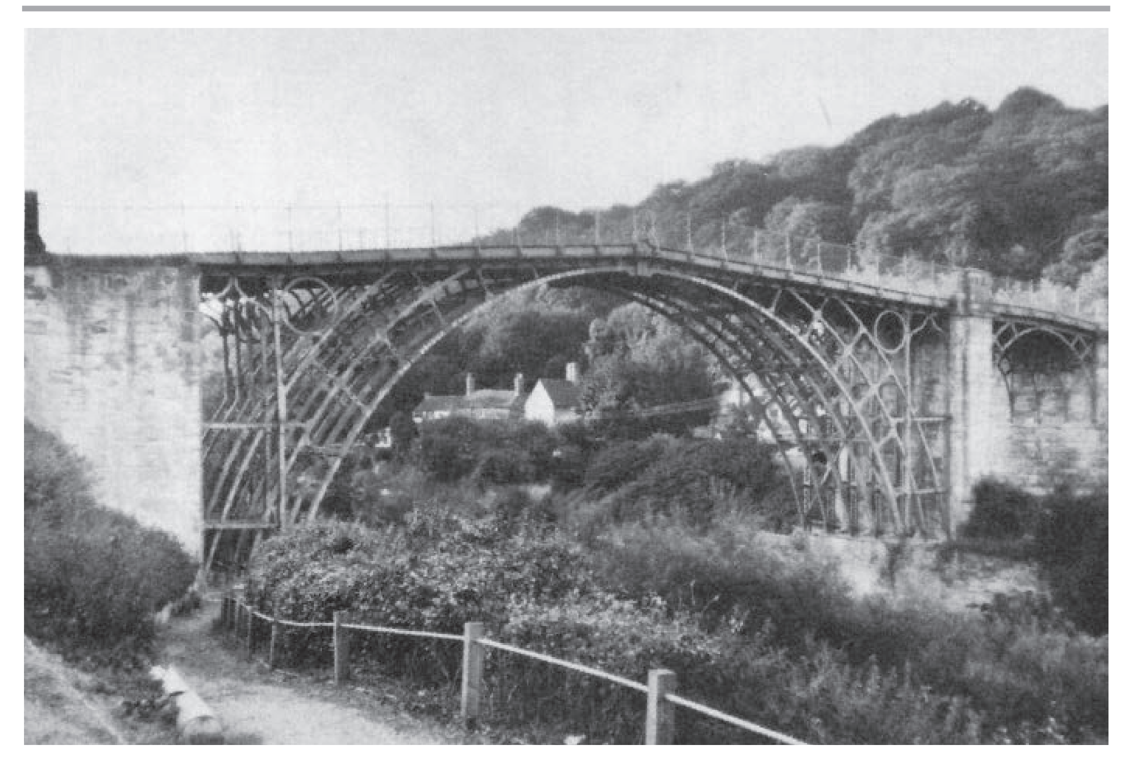


Figura 7.8 El puente de hierro.
Este puente sobre el río Severn, cerca del Coalbrookdale, con vigas de hierro colado que pesan casi 400 toneladas, fue construido por Abraham Darby III, el nieto del primer hombre que, en 1779, fundió el hierro con coque. Se ensambló con juntas y cuñas engranadas, sin tornillos ni soldaduras. Como muestra esta instantánea turística de 1986, actualmente todavía sigue en pie. (Rondo Cameron.)

así como el obstáculo principal para la expansión de la producción. En 1698, Thomas Savery, un ingeniero militar, obtuvo una patente para una bomba de vapor, a la que llamó, de forma muy apropiada, «La Amiga del Minero». En la primera década del siglo XVIII se establecieron varias, principalmente en las minas de estaño de Cornualles, pero el dispositivo tenía algunos defectos prácticos —entre ellos, tendencia a explotar—. Thomas Newcomen, un diestro ferretero y calderero familiarizado con los problemas de la industria de la minería, puso remedio a esos defectos por medio de experimentos de ensayo-error, y en 1712 logró levantar su primera bomba de vapor atmosférico en una mina de hulla de Staffordshire (figura 7.10).

La máquina de Newcomen hacía pasar el vapor desde una caldera a un cilindro que contenía un émbolo conectado por medio de un balancín en forma de T a una bomba. Una vez que el vapor había presionado el émbolo hasta el extremo del cilindro, un chorro de agua fría dentro del cilindro condensaba el vapor y creaba un vacío, permitiendo que el peso de la atmósfera presionase sobre el émbolo y accionase la bomba, de ahí el nombre de máquina de vapor atmosférico. La máquina de Newcomen era grande (requería un edificio aparte para alojarla), incómoda y cara; pero también era efectiva, si bien no eficaz térmicamente. Hacia el final del siglo se habían construido ya varios centenares en Gran Bretaña, y tam-

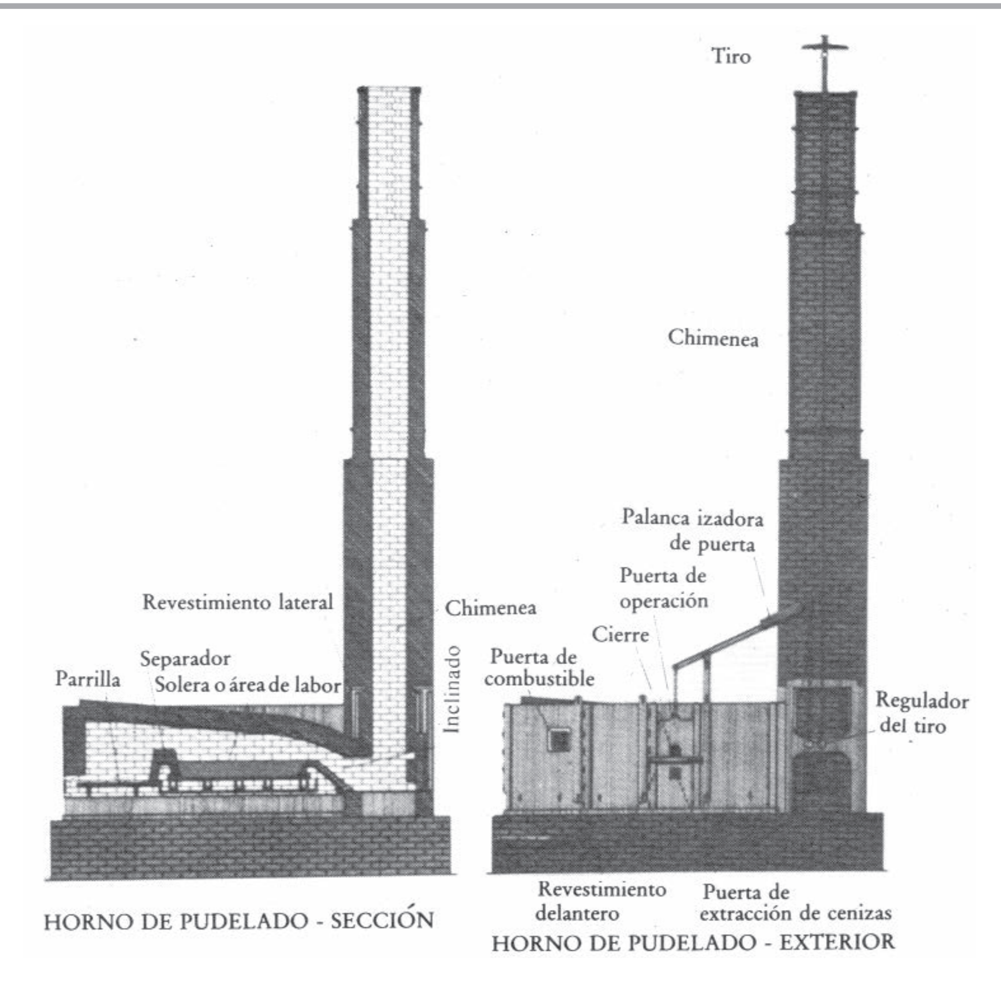


Figura 7.9 Horno de pudelado de Cort.
El horno de pudelado se utilizó (junto con los laminadores) para refinar el hierro crudo, con un alto contenido de carbono y convertirlo en barras de hierro con bajo contenido de carbono. El horno de pudelado y el laminador liberaron a la industria del hierro de su dependencia del combustible de carbón vegetal. (De *The Archaelogy of the Industrial Revolution,* de Brian Bracegirdle, Londres, 1974. Reproducción autorizada.)

bién varias en el continente. Se emplearon sobre todo en minas de carbón, donde el combustible era barato, además de en otras industrias mineras. Asimismo, se utilizaron para elevar el agua que hacía funcionar las norias cuando la caída natural era inadecuada, y para el abastecimiento público.

La principal deficiencia de la máquina de Newcomen era su enorme consumo de combustible en proporción con el trabajo que producía. En el decenio de 1760, a James Watt, un «creador de instrumentos matemáticos» (técnico de laboratorio) de la Universidad de Glasgow, se le pidió que reparase un pequeño modelo operativo de la máquina de Newcomen que se empleaba para efectuar demostraciones en el curso de filosofía natural. Intrigado, Watt empezó a experimentar con la máquina; en 1769 sacó una patente para un condensa-

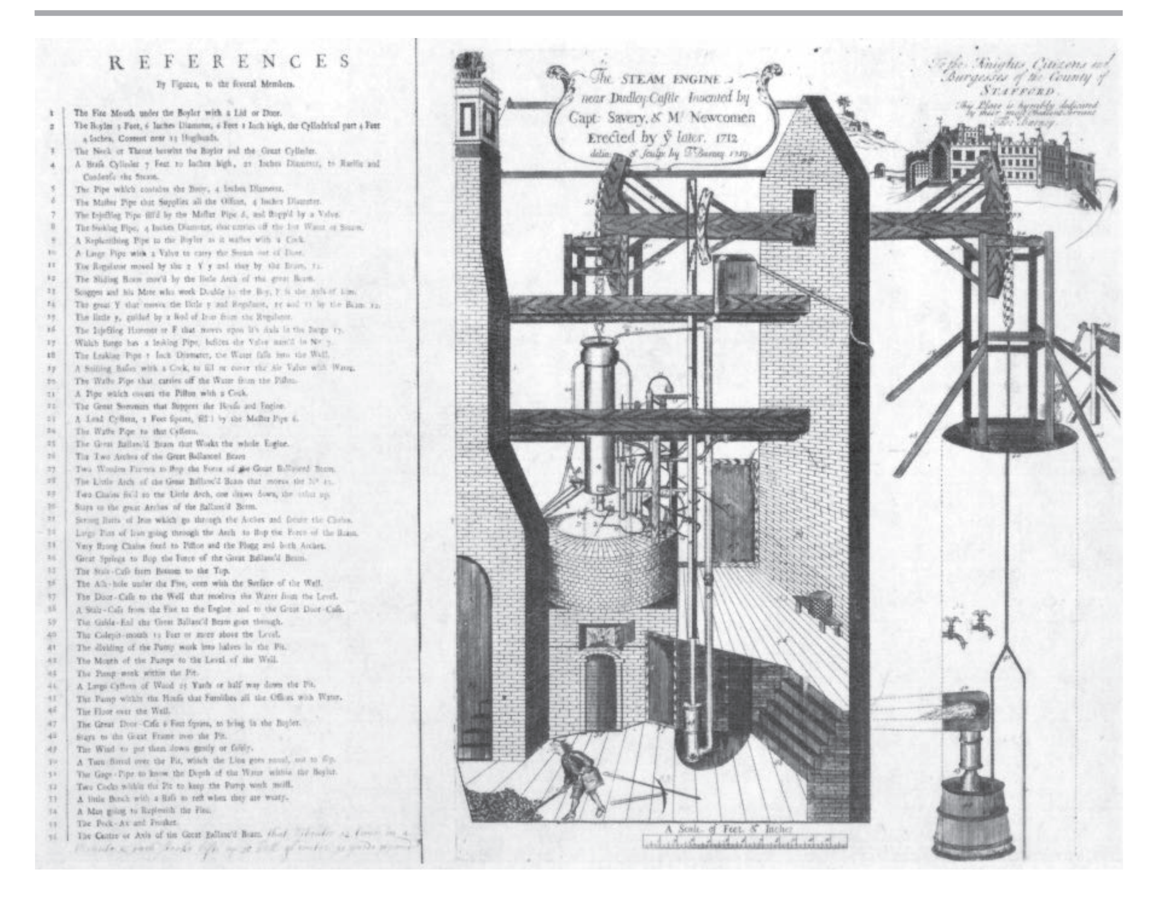


Figura 7.10 La máquina de Newcomen.
De la máquina de Newcomen se ha dicho que fue «el factor principal de la explotación de la riqueza mineral de Gran Bretaña, y por tanto puso los cimientos del desarrollo industrial del país». (De H. W. Dickinson, en *A. history of technology,* IV, editado por Charles Singer, *et al.,* Oxford, 1958, 180-181. Patronato del Science Museum, Londres.)

dor separado, que eliminaba la necesidad de alternar el calentamiento y el enfriamiento del cilindro. Varias dificultades técnicas, entre ellas obtener un cilindro lo suficientemente uniforme para evitar que se escapara el vapor, lastraron todavía durante un tiempo el desarrollo de la máquina y retrasaron su uso práctico varios años. Entretanto, Watt formó una sociedad con Matthew Boulton, un próspero fabricante ferretero de cerca de Birmingham, que le proporcionó el tiempo y los medios necesarios para seguir experimentando. En 1774, John Wilkinson, un fabricante de hierro de las proximidades, patentó una nueva máquina taladradora para hacer cañones de artillería, que también servía para fabricar cilindros de motor. El año siguiente, Watt obtuvo una prórroga de 25 años de su patente, y la firma de Boulton y Watt comenzó la producción comercial de máquinas de vapor. Uno de sus primeros clientes fue John Wilkinson, que la empleó para accionar los fuelles de su alto horno.

La mayoría de las primeras máquinas de Boulton y Watt se utilizaron para bombear las minas, especialmente las de estaño de Cornualles, donde el carbón era caro y, por tanto, el

ahorro en consumo de combustible, comparado con la máquina de Newcomen, considerable. Pero Watt hizo más mejoras, entre ellas un regulador para ajustar la velocidad de la máquina y un dispositivo para convertir el movimiento alternativo del émbolo en un movimiento rotatorio. Este último en particular abrió la posibilidad de multitud de nuevas aplicaciones para la máquina de vapor, como en los molinos de harina y en el hilado de algodón. La primera fábrica de hilado movida directamente por una máquina de vapor empezó su producción en 1785, precipitando de forma decisiva un proceso de cambio que ya estaba en marcha.

La industria textil había alcanzado un papel destacado en Gran Bretaña ya en la era «preindustrial» con el sistema de externalización del producto. La fabricación de artículos de lana y de estambre era, con diferencia, la de mayor importancia (véase p. 137), aunque en Escocia e Irlanda —a diferencia de lo que pasaba en Inglaterra y Gales— predominaba el lino sobre aquélla. (En Inglaterra se obligaba por ley a enterrar a los cadáveres envueltos en sudarios de lana, mientras que en Escocia ese privilegiado estatus estaba reservado al lino.) La industria de la seda, introducida en las primeras décadas del siglo XVIII, empleaba fábricas y maquinaria accionada por energía hidráulica, a imitación de las italianas; la demanda de seda, no obstante, era limitada, debido a su alto coste y a la competencia del continente.

Como la de la seda, la fabricación del paño de algodón era una industria relativamente nueva en Gran Bretaña. Introducida en Lancashire en el siglo XVII, probablemente por inmigrantes del continente, fue estimulada por las leyes de Calico de principios del XVIII (véase p. 182). Al principio esta industria empleaba los procesos manuales utilizados en los de la lana y del lino, usando, debido a la debilidad del hilo, la urdimbre de lino para producir un tipo de tejido llamado fustán. Al ser nueva, la fabricación del algodón estuvo menos sujeta que otras industrias a las restricciones impuestas por la legislación estatal y los reglamentos gremiales y a las prácticas tradicionales que obstruían los cambios técnicos. Ya en la década de 1730 se intentó inventar maquinaria que ahorrase mano de obra tanto en el hilado como en el tejido. Las primeras máquinas de hilar no tuvieron éxito, pero en 1733 John Kay, un mecánico de Lancashire, inventó la lanzadera volante, que permitía a un solo tejedor hacer el trabajo de dos, lo que aumentó la presión de la demanda de hilo. En 1760, la Society of Arts se sumó al incentivo del mercado ofreciendo un premio para quien inventara una satisfactoria máquina de hilar. En pocos años se inventaron varios dispositivos para el hilado mecánico. El primero fue la *jenny* (máquina de hilar de husos múltiples), de James Hargreaves, inventada en 1764 pero sin patentar hasta 1770. La *jenny* era una máquina relativamente simple; de hecho, era poco más que una rueca con una batería de varios husos en lugar de uno. No requería energía mecánica y podía manejarse en una cabaña, pero permitía que una persona hiciese el trabajo de varias.

El bastidor de agua *[water frame],* una máquina de hilar patentada en 1769 por Richard Arkwright, tuvo más importancia en general. Arkwright, barbero y fabricante de pelucas, probablemente no fue quien lo inventó, siendo su patente, más tarde, anulada, pero de los primeros innovadores textiles fue quien tuvo más éxito como hombre de negocios. Como el bastidor de agua operaba con energía hidráulica y era grande y caro, condujo directamente a un sistema fabril que tenía como modelo el de la industria de la seda. Las fábricas, sin embargo, se construían casi siempre cerca de corrientes de agua en el campo o en pequeñas aldeas, para evitar que los trabajadores se concentraran en las ciudades. Por otra parte,

como era la energía hidráulica la que accionaba la maquinaria, las primeras fábricas exigían relativamente pocos hombres adultos como trabajadores cualificados y supervisores; la mayor parte de la mano de obra consistía en mujeres y niños, que eran más baratos y más dóciles.

El más importante de los inventos relacionados con el hilado fue la *mule* (mula) de Samuel Crompton, así llamada porque combinaba elementos de la *jenny* y del bastidor. Perfeccionada entre 1774 y 1779, pero nunca patentada, la mula podía hilar un hilo más fino y resistente que cualquier otra máquina o hilador manual. Después de ser adaptada a la energía de vapor, hacia 1790, se convirtió en el instrumento predilecto para el hilado de algodón. Al igual que el bastidor de agua, permitía el empleo a gran escala de mujeres y niños, pero, a diferencia de éste, favorecía la construcción de enormes fábricas en ciudades donde el carbón era barato y la mano de obra abundante. Manchester, que tenía solamente dos hilaturas de algodón en 1782, contaba con cincuenta y dos veinte años después.

Las nuevas máquinas de hilar invirtieron la presión de la demanda entre el hilado y el tejido, y llevaron a una búsqueda más insistente de una solución a los problemas del tejido mecánico. En 1785, Edmund Cartwright, un clérigo sin formación ni experiencia en mecánica o tejidos, resolvió el problema básico aplicando sencillamente la inteligencia, y obtuvo una patente para un telar mecánico. Multitud de pequeñas dificultades prácticas, no obstante, obstaculizaron el progreso del tejido mecánico; hasta el decenio de 1820, cuando la firma de ingenieros Sharp and Roberts de Manchester construyó un telar mecánico mejorado, y la maquinaria empezó a reemplazar masivamente a los tejedores de telar manual.

Las innovaciones técnicas fueron acompañadas de un rápido aumento en la demanda de algodón. Como Gran Bretaña no cultivaba algodón, las cifras de las importaciones de este producto en bruto proporcionan una buena indicación del ritmo al que se desarrolló la industria. Desde menos de 500 toneladas al inicio del siglo, las importaciones se elevaron hasta 2.500 toneladas en la década de 1770, en vísperas de las innovaciones más importantes, y a más de 25.000 toneladas en 1800. En un primer momento, India y Oriente fueron las principales fuentes de abastecimiento, pero su producción no se expandió con la suficiente rapidez como para satisfacer la creciente demanda. Se empezó a producir algodón en las islas caribeñas de Gran Bretaña y en el sur de Norteamérica, pero el alto coste de separar a mano las semillas de la corta fibra americana, aun empleando esclavos, la desalentó hasta 1793, año en que Eli Whitney, un individuo de Nueva Inglaterra que estaba visitando el sur, inventó la desmotadora mecánica de algodón. Esta máquina (con mejoras) cumplió tan bien su cometido, que los estados del sur de Estados Unidos no tardaron en convertirse en el principal proveedor de materia prima de lo que muy pronto sería la primera industria británica. En 1860, Gran Bretaña importó más de 500.000 toneladas de algodón en bruto.

Las innovaciones en el hilado y el tejido, junto con la desmotadora, fueron las más importantes, pero de ningún modo las únicas que afectaron a la industria del algodón. Toda una serie de pequeñas mejoras tuvieron lugar en los distintos niveles de la producción, desde la preparación de las fibras para el hilado hasta la decoloración, el teñido y el estampado. Al disminuir los costes de producción y aumentar ésta, empezó a exportarse un porcentaje de ella cada vez mayor; en 1803, el valor de las exportaciones de algodón sobrepasaba al de la lana, y la mitad o más de los productos de algodón, de hilo y de tela viajaban a los mercados de ultramar.

La drástica reducción en el precio de los productos manufacturados de algodón influyó en la demanda de las telas de lana y lino, y suministró tanto incentivos como modelos para innovaciones técnicas. No obstante, a diferencia del algodón, estas industrias estaban incrustadas de tradición y reglamentaciones, y las características físicas de sus materias primas también hacían que fueran más difíciles de mecanizar. La innovación de esas industrias apenas había empezado antes de 1800, y no fueron totalmente transformadas hasta la segunda mitad del siglo XIX.

Los cambios técnicos relacionados con los tejidos de algodón, la industria siderúrgica y la introducción de la energía de vapor constituyen el núcleo de la temprana industrialización de Gran Bretaña, pero no fueron las únicas industrias afectadas. Tampoco todos los cambios exigían el uso de energía mecánica. Al mismo tiempo que James Watt estaba perfeccionando la máquina de vapor, su ilustre compatriota Adam Smith relataba en *Wealth of Nations [La riqueza de las naciones]* el gran aumento en la productividad obtenido en una fábrica de alfileres sencillamente con la especialización y la división del trabajo. En algunos aspectos, la fábrica de alfileres de Smith puede considerarse como emblema de las diversas industrias dedicadas a la producción de bienes de consumo, desde objetos sencillos, como ollas y cacerolas, hasta los más complejos, como relojes de pulsera y de pared.

Otra industria representativa era la fabricación de cerámica. La introducción de la porcelana fina de China hizo que se pusiera de moda entre los ricos para sustituir a la vajilla de oro y plata, a la vez que aportaba un modelo para objetos más prácticos. Simultáneamente, la creciente popularidad del té y del café y el aumento de los ingresos entre las clases medias les llevó a preferir la porcelana «china» hecha en el país a los cuencos y servicios de mesa de madera o peltre. Al igual que en la industria siderúrgica, el creciente precio del carbón vegetal indujo a la industria de la cerámica a concentrarse en áreas bien provistas de carbón de piedra. Staffordshire se convirtió en el lugar preeminente de esta industria, donde cientos de pequeños maestros producían para el mercado nacional. Aunque algunos de los más progresistas, como Josiah Wedgwood, introdujeron el uso de máquinas de vapor para moler y mezclar las materias primas, en su mayoría dependían de una división general del trabajo para aumentar la productividad.

También la industria química experimentó una expansión y diversificación importantes. Algunos de los avances fueron consecuencia del progreso de las ciencias químicas, especialmente el asociado al químico francés Antoine Lavoisier (1743-1794) y sus discípulos. Pero un mayor progreso industrial se derivó de los experimentos empíricos de los fabricantes de jabón, papel, vidrio, pinturas, tintes y tejidos, en su búsqueda por hacer frente a la escasez de materias primas. Es probable que en el siglo XVIII los químicos aprendieran de las industrias que utilizaban productos químicos, tanto como éstas se beneficiaron de su ciencia. (Lo mismo puede decirse de otras ciencias.) El ácido sulfúrico, una de las sustancias químicas más versátiles y utilizadas, constituye un buen ejemplo. Aunque ya conocido por los alquimistas, su producción era tan cara como peligrosa por sus propiedades corrosivas. En 1746, John Roebuck, un industrial que había estudiado química, ideó un proceso de producción económico utilizando cámaras de plomo; en asociación con otro industrial, Samuel Garbett, inició la producción de ácido sulfúrico a escala comercial. Entre otros usos inmediatos, su producto se empleó como agente decolorante en la industria textil en lugar de leche agria, manteca, orina y otras sustancias naturales. El ácido sulfúrico fue reemplazado a su vez en la década de 1790, cuando firmas escocesas introdujeron el gas de cloro y

sus derivados como agente decolorante, un descubrimiento del químico francés Claude Berthollet. Para entonces, sin embargo, ya se habían descubierto muchos otros usos industriales.

Otro grupo de productos químicos ampliamente utilizado en los procesos industriales eran los álcalis, sobre todo la sosa cáustica y la potasa. En el siglo XVIII, éstas se producían quemando materia vegetal, especialmente varec y barilla, pero como la oferta de estas algas marinas era fija, se buscaron nuevos métodos de producción. Fue otro francés, Nicholas Leblanc, quien descubrió en 1791 un proceso para producir álcalis mediante el empleo de cloruro de sodio o sal común. Al igual que la decoloración a base de cloro de Berthollet, el proceso de Leblanc se aplicó comercialmente por primera vez en Gran Bretaña. Esta «sosa artificial», como se la llamó, tuvo muchos usos industriales en la fabricación de jabón, vidrio, papel, pintura, cerámica y otros productos, y produjo asimismo otros valiosos productos derivados, como el ácido clorhídrico.

La industria del carbón, cuyo crecimiento había sido favorecido por la escasez de madera para combustible, y que a su vez había propiciado la invención de la máquina de vapor, continuó siendo en su mayor parte una industria basada en el trabajo intensivo, aunque, además, requería mucho capital. Sus derivados también resultaron ser útiles. El alquitrán de hulla, subproducto del proceso del coque, sustituyó al alquitrán natural y la brea para los pertrechos navales cuando las guerras napoleónicas cortaron el abastecimiento del Báltico, y el gas de hulla iluminó las calles de Londres ya en 1812.

Las minas de carbón también fueron responsables de los primeros ferrocarriles de Gran Bretaña. Cuando las minas se hicieron más profundas, con largos túneles subterráneos, mujeres o niños, a menudo las esposas e hijos de los mineros, llevaban el carbón arrastrándolo en trineos hasta la galería principal, para allí subirlo. En el decenio de 1760 se usaron poneys en los subterráneos de algunas minas, y no tardaron en tirar de carros con ruedas sobre vías de chapa metálica, y finalmente sobre raíles de hierro fundido o forjado. Ya antes, en el siglo XVII, se habían usado vías y raíles en la superficie, en la proximidad de las minas, para facilitar el acarreo, utilizando caballos como animales de tiro. En las grandes regiones mineras del estuario del río Tyne, en las cercanías de Newcastle, y en el sur de Gales, los raíles se extendían desde las minas hasta los embarcaderos que había a lo largo del río o a la orilla del mar, hacia los cuales descendían las carretillas llenas de carbón por su propio peso. Éstas, una vez vacías, retornaban a las minas tiradas por caballos y, en los primeros años del siglo XIX, por medio de máquinas de vapor fijas que tiraban de ellas mediante cables. Cuando se utilizó con éxito la primera locomotora en Gran Bretaña, ya había varios cientos de kilómetros de vías férreas.

La locomotora de vapor fue el producto de un complejo proceso de evolución con muchos antecedentes. Su antepasado más importante era, claro está, la máquina de vapor mejorada por James Watt, aunque las máquinas de Watt eran aún demasiado grandes e incómodas y no generaban suficiente energía por unidad de peso como para servir de locomotoras. Por otra parte, el propio Watt se oponía al desarrollo de la locomotora a causa de su peligro potencial y disuadió a sus ayudantes de que trabajaran con ella. Mientras estuvo en vigor su patente para el condensador independiente (hasta 1800), se impidió su progreso efectivo. Pero, además de la propia locomotora de vapor, el diseño y la construcción de las máquinas locomotoras requería el desarrollo de máquinas-herramientas precisas y potentes. John Wilkinson, cuya máquina taladradora permitió que Watt construyese la

suya de vapor, fue uno de los muchos ingenieros y fabricantes de máquinas dotados de talento inventivo. Otro fue John Smeaton (1724-1792), fundador de la profesión de ingeniero civil, cuyas innovaciones llevaron la eficacia de las ruedas hidráulicas y las máquinas de vapor atmosférico a su punto máximo. Henry Maudsley (1771-1831), otro que pertenece a este panteón, inventó hacia 1797 un torno de roscar con corredera de apoyo que hizo posible la producción de piezas metálicas exactas.

Richard Trevithick (1771-1833), un ingeniero de minas de Cornualles, posee el honor de ser el constructor de la primera locomotora que funcionó en 1801. Trevithick utilizó una máquina de alta presión (a diferencia de Watt) y diseñó su locomotora para que se moviese por caminos corrientes. Aunque técnicamente era operativa, dicha locomotora no resultó un logro económico porque los caminos no podían soportar su peso. En 1804 construyó otra locomotora, destinada a correr por una corta vía férrea de una mina en la cuenca minera del sur de Gales; de nuevo, aunque la locomotora funcionaba, los ligeros raíles de hierro fundido no podían soportar el peso. Tras varios intentos parecidos, Trevithick se dedicó a la construcción de máquinas de bombeo para las minas de Cornualles, campo en el que obtuvo éxitos importantes.

Aunque muchos otros ingenieros, como John Blenkinsop, contribuyeron al desarrollo de la locomotora, fue George Stephenson (1781-1848), un autodidacta, el que alcanzó el éxito más notable. Empleado como constructor de máquinas en el distrito minero de Newcastle, en 1813 construyó una máquina de vapor fija que se servía de cables para hacer regresar las carretillas de carbón vacías hasta la mina desde los muelles de carga. En 1822 convenció a los promotores del proyecto de línea férrea entre Stockton y Darlington, trayecto minero, para que utilizaran tracción de vapor en lugar de caballos, y en su inauguración, en 1825, él personalmente condujo una locomotora de diseño propio. La línea Liverpool-Manchester, considerada como la primera línea de ferrocarril de transporte, se inauguró en 1830. Todas sus locomotoras fueron diseñadas y construidas por Stephenson, cuyo *Rocket* (Cohete) había ganado las famosas pruebas de Rainhill el año anterior.

5. Diversidades regionales

En este resumen del nacimiento de la industria moderna, los términos *Gran Bretaña* e *Inglaterra* se han venido utilizando más o menos indistintamente. La mayoría de los primeros estudios de la llamada revolución industrial se concentraban sólo en Inglaterra. Sin embargo, es importante reconocer las grandes variaciones regionales de la industrialización dentro de la propia Inglaterra, así como los muy diversos rumbos del cambio económico en las distintas partes constitutivas del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda.

Dentro de Inglaterra, el ritmo de cambio diferencial estuvo claramente marcado por la importancia de las cuencas mineras, localizadas principalmente en el noreste (sobre todo en Tyneside) y las Midlands, aunque Lancashire poseía asimismo destacados yacimientos (véase figura 7.11). Lancashire se convirtió prácticamente en sinónimo de algodón, pese a contar también con una significativa industria de vidrio y productos químicos, y aunque la algodonera a su vez contaba con puestos destacados en las East Midlands (Derbyshire y Nottinghamshire). La industria siderúrgica y sus diferentes ramas de producción se concentraban en las West Midlands (Birmingham y el «Black Country», Shropshire), el sur de

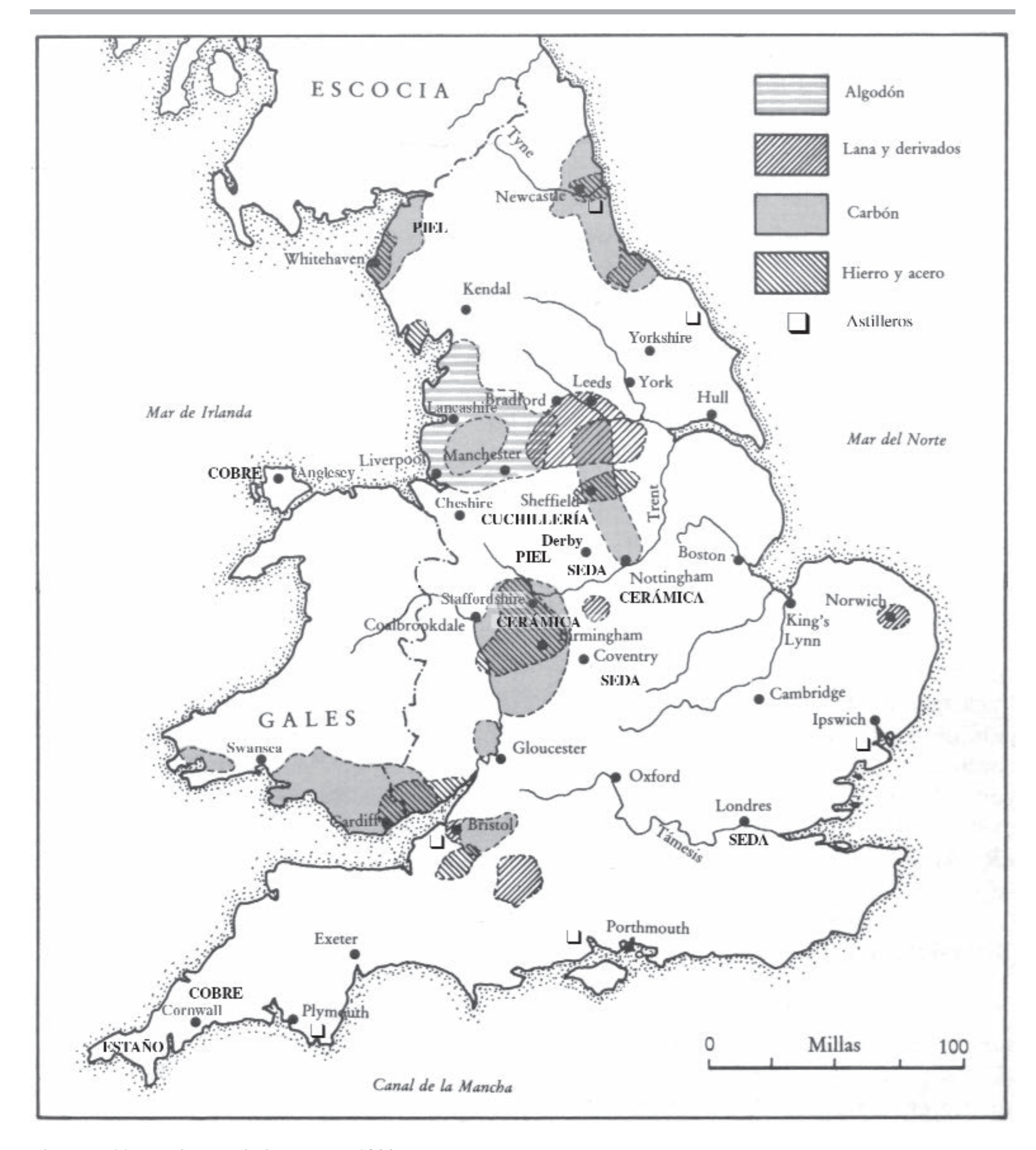


Figura 7.11 La industria inglesa en 1800.

Yorkshire (en especial Sheffield) y el noreste (sobre todo Newcastle, que también era un centro de industria química). Las industrias de la lana tendían a concentrarse en el West Riding de Yorkshire (especialmente Bradford y Leeds) a costa de los centros preindustriales de East Anglia y el West Country, más antiguos. Staffordshire casi monopolizaba la industria de la cerámica, y albergaba también importantes fundiciones de hierro. Cornualles continuó siendo la fuente más destacada de estaño y cobre, pero tenía pocas industrias fabriles.

El sur, por su parte, a excepción de la pujante metrópolis de Londres, con sus diversas industrias de bienes de consumo (especialmente cerveza), siguió siendo principalmente agrícola, aunque no por ello pobre; tenía el suelo más fértil, la organización agraria más avanzada y centros urbanos en crecimiento; la sostenida demanda de alimentos aseguraba a los agricultores y terratenientes del sur una buena retribución por su trabajo y su capital. En cambio, el extremo norte y el noroeste, esencialmente dedicados al pastoreo, se quedaron atrás respecto a otras regiones en ingresos y riqueza.

Gales, conquistada por los ingleses en la Edad Media, había sido tratada siempre como una especie de pariente pobre. En la segunda mitad del siglo XVIII, las vastas cuencas mineras del sur de Gales sentaron las bases de una gran industria siderúrgica que hacia 1800 generaba una cuarta parte de la producción británica; pero estaba orientada al comercio de exportación y engendró pocas industrias dedicadas a procesos derivados. La isla de Anglesey contenía importantes minas de cobre, si bien la mayor parte del mineral se fundía en el sur de Gales, cerca de Swansea. El noreste del país, adyacente a Cheshire y Lancashire, se benefició ligeramente de la abundancia de sus industrias; sin embargo, la mayor parte del interior, montañoso y estéril, permaneció pobre y dedicada al pastoreo. Para los ambiciosos galeses, el camino hacia la fama y la fortuna pasaba por Inglaterra y Escocia. Uno de los que lo emprendió fue Robert Owen, que se hizo rico con la industria algodonera en Manchester y New Lanark, dedicando el resto de su larga vida a causas filantrópicas y humanitarias.

Escocia, a diferencia de Gales, mantuvo su independencia de Inglaterra hasta la unión voluntaria de sus parlamentos en 1707. A mediados del siglo XVIII, sin embargo, Escocia era un país pobre y atrasado. La mayoría de su dispersa población se dedicaba todavía a una agricultura casi de subsistencia, y en grandes zonas de las Highlands el sistema tribal de organización económica y social permanecía intacto. En menos de un siglo, Escocia se puso, junto con Inglaterra, al frente de las naciones industriales del mundo. Con una población siete veces menor que la de ésta, Escocia producía más de una quinta parte del valor de los tejidos de algodón y más de una cuarta parte del hierro en lingotes. La Carron Company, fundada en 1759, fue la primera fábrica siderúrgica integrada a gran escala que utilizó coque en todo el mundo. Muchos de los más importantes innovadores y empresarios de las industrias químicas y de maquinaria fueron, asimismo, escoceses. En resumen, la transformación de Escocia, de ser una economía doméstica atrasada a una de las primeras economías industriales, fue mucho más espectacular que la contemporánea industrialización de Inglaterra.

Las razones de la sobresaliente transformación de Escocia se han debatido con frecuencia. Su único recurso natural de importancia eran sus yacimientos de carbón (entremezclado con mineral de hierro de «banda negra») en la estrecha franja de las Lowland comprendida entre los estuarios del Forth y del Clyde, área que sustentaba la mayoría de la población urbana de Escocia y casi todas sus industrias modernas. La integración de Escocia en el Imperio británico en 1707 le dio acceso no sólo a los mercados ingleses, sino también a los de las colonias inglesas de Norteamérica y otros lugares, lo cual contribuyó sin duda a que se acelerase el ritmo de la vida económica. El sistema educativo del país, desde sus escuelas parroquiales hasta sus cuatro antiguas universidades (comparadas con las sólo dos de Inglaterra), creó una población desacostumbradamente instruida para la época. Del mismo modo, el precoz sistema bancario de Escocia,

por completo distinto del de Inglaterra y prácticamente libre de la regulación del gobierno, permitió a los empresarios escoceses un fácil acceso al crédito y al capital. Por último, no debe olvidarse que Escocia se mantuvo sin una administración política propia, dejando aparte los gobiernos locales, desde el Tratado de Unión hasta 1885. Aunque de esta situación se lamentaban quienes creían que un gobierno específicamente escocés podría haber tomado iniciativas más vigorosas y eficaces para promover el crecimiento económico, es posible que la ausencia de un gobierno central en Escocia en el fondo fuera una bendición.

Irlanda, en triste contraste con Escocia, apenas consiguió industrializarse. Los ingleses trataron a Irlanda, casi más que a Gales, como una provincia conquistada. Si fue ésta o no la razón principal, o incluso un factor determinante, del destino de Irlanda, no se discutirá aquí. El hecho es que la población irlandesa, como la de Gran Bretaña, se multiplicó por algo más de dos entre mediados del siglo XVIII y 1840, pero sin una urbanización o industrialización apreciables. Cuando sufrió la desastrosa hambruna de la patata a mediados de la década de 1840, Irlanda perdió en menos de una década una cuarta parte de su población a causa del hambre y la emigración.

6. Aspectos sociales de los principios de la industrialización

El cuadro 7.1 indica la población aproximada de Gran Bretaña y la de Inglaterra y Gales entre 1700 y 1850. Las cifras muestran el rápido aumento demográfico durante las primeras etapas de la industrialización; un análisis más detallado mostraría que la población comenzó a crecer en la década de 1740 tras haber permanecido casi estancada en la primera mitad del siglo, que el índice de crecimiento se aceleró en la década de 1780 y que alcanzó su máximo en la de 1811-1820, para declinar después ligeramente hacia 1850. Gran Bretaña participó plenamente en la tercera logística de Europa y hasta es posible que la encabezara.

Que el crecimiento de la población no estuvo relacionado únicamente con el proceso de industrialización se basa en el hecho de que fue un fenómeno europeo general, no reducido a Gran Bretaña y otras naciones industrializadas. Por otra parte, sería incorrecto decir que *no* hubo relación; los destinos opuestos de Gran Bretaña e Irlanda en las décadas de mediados del siglo XIX sugieren que la industrialización fue al menos un factor que permitió el crecimiento sostenido de la población.

Los mecanismos del crecimiento que tuvo lugar en el siglo XVIII no se comprenden del todo, en gran parte por la carencia de suficiente información detallada. Es posible que la tasa de natalidad se elevara algo gracias a una menor tardanza en contraer matrimonio, a medida que el crecimiento de las industrias caseras y de fábrica fue permitiendo que las parejas jóvenes estableciesen sus hogares sin tener que esperar a poseer una granja o terminar un aprendizaje. Más probable aún es que la tasa de mortalidad decreciera a causa de varios factores interrelacionados: la introducción de la práctica de la inoculación contra la viruela a principios del siglo y la vacunación a partir de 1798, los avances en los conocimientos de medicina y la creación de nuevos hospitales y, lo que es más importante, un aumento en el nivel de vida, a la vez causa y consecuencia del crecimiento económico. El progreso en la agricultura trajo consigo más abundancia y variedad de alimentos, mejorando la nutrición;

el aumento de la producción de carbón hizo más cálidos los hogares; la producción de jabón, que se dobló en la segunda mitad del siglo, indicó una conciencia mayor de la higiene personal y, junto con el enorme aumento de la producción de tejido de algodón barato, contribuyó a niveles más altos de limpieza.

Cuadro 7.1 Poblaciones de Inglaterra y Gales y Gran Bretaña, 1700-1850 (en millones)

	1700	1750	1800	1850
Inglaterra y Gales	5,8	6,2	9,2	17,8
Gran Bretaña	—	7,4	10,7	20,6

FUENTE: *B. R.* Mitchell y P. Deane, *Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1962).

La inmigración y la emigración también afectaron al total de la población. A lo largo del siglo XVIII y principios del XIX, las mayores oportunidades económicas de Inglaterra y Escocia atrajeron a hombres y mujeres irlandeses, ya fuera temporal o permanentemente, incluso antes de la enorme afluencia provocada por la hambruna de la patata. También llegaron refugiados políticos y religiosos de la Europa continental. Por otra parte, más de un millón de ingleses, escoceses y galeses abandonaron sus hogares con destino a ultramar durante el siglo XVIII, principalmente a las colonias británicas; la mayoría partieron en busca de mejores perspectivas económicas, pero otros —deudores encarcelados y otra población penitenciaria— fueron deportados a la fuerza a América y, más tarde, a Australia. Haciendo un balance, es probable que Gran Bretaña perdiera más de lo que ganó con la migración internacional del siglo XVIII.

Más importante todavía para el proceso de crecimiento económico fue la migración interna, que alteró enormemente la localización geográfica de la población. La mayoría de esta migración se dio en distancias relativamente cortas, desde el campo hasta las zonas industriales en expansión; pero esto, unido al aumento de las tasas de crecimiento natural, produjo dos cambios notables en la distribución geográfica de la población: un desplazamiento de la densidad del sureste al noroeste y un aumento en la urbanización.

A principios del siglo XVIII el grueso de la población de Inglaterra se concentraba al sur del río Trent, y gran parte de éste en unos doce condados en la punta sureste del país; Gales y Escocia estaban mucho menos pobladas que Inglaterra. Al inicio del siglo XIX el condado con mayor densidad de población fuera del área metropolitana de Londres era Lancashire, seguido del West Riding de Yorkshire y cuatro condados que albergaban las cuencas de carbón de las West Midlands. El cinturón de las Tierras Bajas de Escocia, entre los estuarios del Forth y del Clyde, y la cuenca minera de Tyneside también registraron notables aumentos. Esta distribución reflejaba la importancia del carbón en la industrialización de la economía.

En 1700, Londres, con una población que superaba el medio millón de habitantes, era la ciudad más grande de Gran Bretaña y, quizá, de Europa. Ninguna otra ciudad británica superaba los 30.000 habitantes. Cuando se efectuó el primer censo, en 1801, Londres tenía

más de un millón de habitantes, y Liverpool, Manchester, Birmingham, Glasgow y Edimburgo contaban cada una con más de 70.000, y crecían con rapidez. El censo de 1851 clasificó oficialmente a más de la mitad de la población como urbana, y en 1901 la proporción había crecido en más de tres cuartos.

No todo fueron ventajas en el crecimiento de las ciudades, ya que éstas albergaban una enorme cantidad de viviendas destartaladas y largas filas de casas miserables en las que se hacinaban las familias de las clases trabajadoras, con cuatro e incluso cinco personas por habitación. Las instalaciones sanitarias en general eran inexistentes, y se arrojaban a la calle toda clase de desechos. Las alcantarillas, cuando existían, habitualmente adoptaban la forma de zanjas abiertas en medio de las calles, pero lo más frecuente era que la lluvia, las aguas residuales y la basura se acumularan en charcos estancados y montones de podredumbre que llenaban el aire de horribles olores y servían de campo de cultivo para el cólera y otras enfermedades epidémicas. Las calles eran en su mayoría estrechas, tortuosas, sin luz y sin pavimento.

En parte, estas deplorables condiciones fueron consecuencia del crecimiento extremadamente rápido, de la insuficiencia de la maquinaria administrativa, de la falta de experiencia de las autoridades locales y de la consiguiente ausencia de planificación. Manchester, por ejemplo, pasó de ser un «simple pueblo» a principios del siglo XVIII a una ciudad de 25.000 habitantes en 1770 y de más de 300.000 en 1850, pero no obtuvo una carta de incorporación hasta 1838. El rápido crecimiento de las ciudades resulta incluso más sorprendente dado el hecho de que tan sólo fue producto de la migración desde el campo; las espantosas condiciones sanitarias hacían que el índice de mortalidad superara al de natalidad (la mortalidad infantil era especialmente alta), y la tasa de crecimiento natural en realidad era negativa. Que la gente consintiera vivir en tales condiciones es prueba de las enormes presiones económicas que les obligaban a trasladarse. Aunque la cantidad de mano de obra agrícola siguió creciendo hasta aproximadamente 1850, el aumento de la población rural fue mayor de lo que podía absorber la ocupación rural tradicional, comprendiendo en ésta tanto la industria casera como el trabajo puramente agrícola.

Un antiguo libro de texto afirmaba que los trabajadores eran «atraídos a las fábricas con el señuelo de los altos salarios». Tal afirmación es más reveladora de las suposiciones del autor que de las condiciones económicas de la época. No cabe duda de que los obreros de las fábricas recibían salarios más altos que los agricultores o que los trabajadores de la industria doméstica, y esto no sólo ocurría con la mano de obra adulta masculina, sino también con mujeres y niños. Muchos relatos de la llamada revolución industrial de Gran Bretaña hacen hincapié en el empleo de mujeres y niños en las fábricas, como si esto fuera una novedad; pero nada está más lejos de la realidad. Hacía ya mucho tiempo que tanto en la agricultura como en la industria doméstica se empleaba a mujeres y a niños; el sistema fabril simplemente se adaptó a esta circunstancia.

Las fábricas se desarrollaron primero en el sector textil y se extendieron con lentitud a otras industrias. Las fábricas podían pagar sueldos más altos porque la productividad del trabajo era mayor como resultado tanto de los avances tecnológicos como de la provisión de más capital por trabajador. De este modo, las fábricas atrajeron gradualmente a más mano de obra y la tendencia general de los salarios fue al alza. Esta tendencia quizá se interrumpiese durante las guerras con Francia, de 1795 a 1815, cuando las necesidades financieras del gobierno crearon una situación inflacionaria en la que muchos asalariados per-

dieron capacidad adquisitiva. La tendencia ascendente de los salarios reales se reanudó a partir de 1812-1813 en lo que respecta a la mayoría de las categorías de los trabajadores, aunque las depresiones periódicas de la época llevaron la inquietud a los trabajadores a causa del desempleo.

Durante el último siglo ha habido un importante y apasionado debate erudito sobre la cuestión del nivel de vida de los obreros británicos desde mediados del siglo XVIII hasta mediados del XIX. (No hay discusión respecto a que hubo una subida del nivel a partir de 1850.) En él no se ha llegado a ningún consenso, ni es probable que éste se alcance; los datos disponibles no son concluyentes y, lo que es más importante, es difícil asignar un peso exacto a la variable fortuna de los diferentes segmentos de la población. Algunos grupos, como los obreros de las fábricas y los artesanos cualificados, mejoraron claramente su suerte; otros, como los infortunados tejedores de los telares manuales, desaparecieron como resultado de la caída en desuso de su tecnología (aunque, por supuesto, se dedicaron a otras ocupaciones).

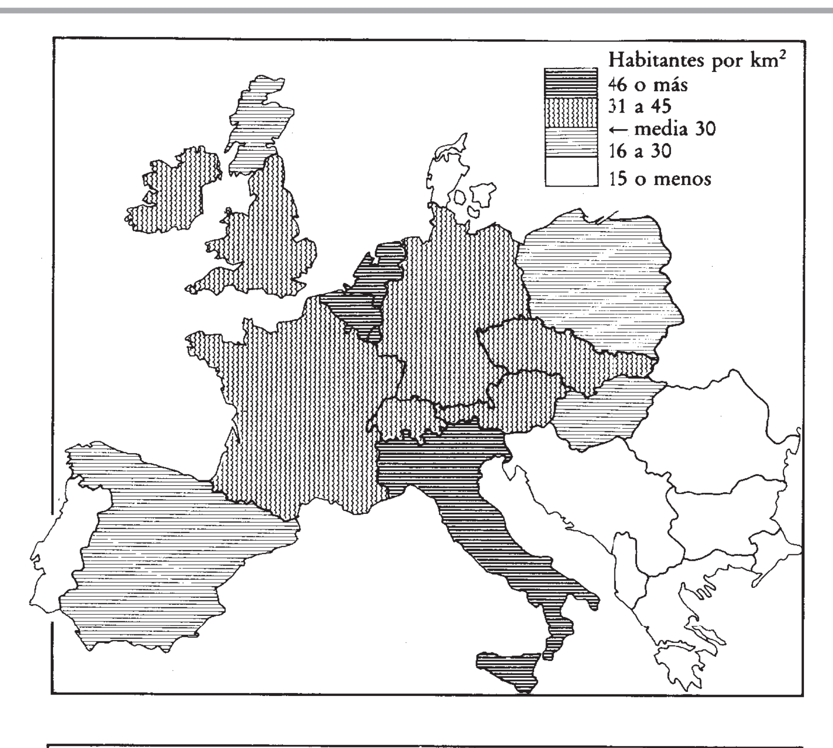
En conjunto, parece probable que hubiera una mejora gradual en el nivel de vida de las clases trabajadoras en el siglo que va desde 1750 hasta 1850, aunque algunos grupos pudieron experimentar un retroceso durante las guerras con Francia. El debate se complica más con los cambios relativos en la distribución de los ingresos y la riqueza. La mayoría de los trabajadores, inclusive los peor pagados, mejoraron ligeramente su situación, pero los ingresos de aquellos que vivían sobre todo de la renta, el interés y el beneficio se elevaron en proporción mucho mayor. En otras palabras, la desigualdad en la distribución de los ingresos y la riqueza, que era ya grande en la economía preindustrial, se hizo incluso mayor en las primeras etapas de la industrialización.

8. El desarrollo económico en el siglo XIX: factores determinantes básicos

El siglo XIX presenció el triunfo definitivo del industrialismo como modo de vida en Europa, especialmente en Europa Occidental. Desde sus inicios en Gran Bretaña, la industria moderna se extendió a través del canal de la Mancha y el mar del Norte a Bélgica, Francia, Alemania y otras naciones de Europa, así como a través del Atlántico a Estados Unidos y, mucho después, a otras partes del mundo. El proceso cambió enormemente las condiciones de vida y de trabajo en las áreas afectadas. Las transformaciones fueron diferentes según las regiones o los países, dependiendo de las circunstancias locales y del momento de inicio de la industrialización. Estas diferencias se esbozan en los capítulos siguientes. En éste consideramos las grandes tendencias generales en los determinantes básicos: población, recursos, tecnología e instituciones.

1. La población

Tras un práctico estancamiento desde principios o mediados del siglo XVII hasta mediados del XVIII, la población europea comenzó a crecer de nuevo a partir de 1740 (figura 8.1). En 1800 se había elevado a casi 200 millones, que representaban poco más de una quinta parte de la población mundial, estimada en unos 900 millones. (Se dan cifras más precisas, aunque no necesariamente más exactas, en el cuadro 8.1.) En el siglo XIX se aceleró el crecimiento de la población en Europa, que en 1900 superaba los 400 millones, es decir, un cuarto de la población mundial, estimada en 1.600 millones, aproximadamente. (Estas cifras no incluyen la población de origen europeo en ultramar, sobre todo en Estados Unidos, los dominios británicos e Hispanoamérica, lo que habría hecho aumentar la proporción europea a más de un 30% del total mundial.) El crecimiento de la población continuó durante



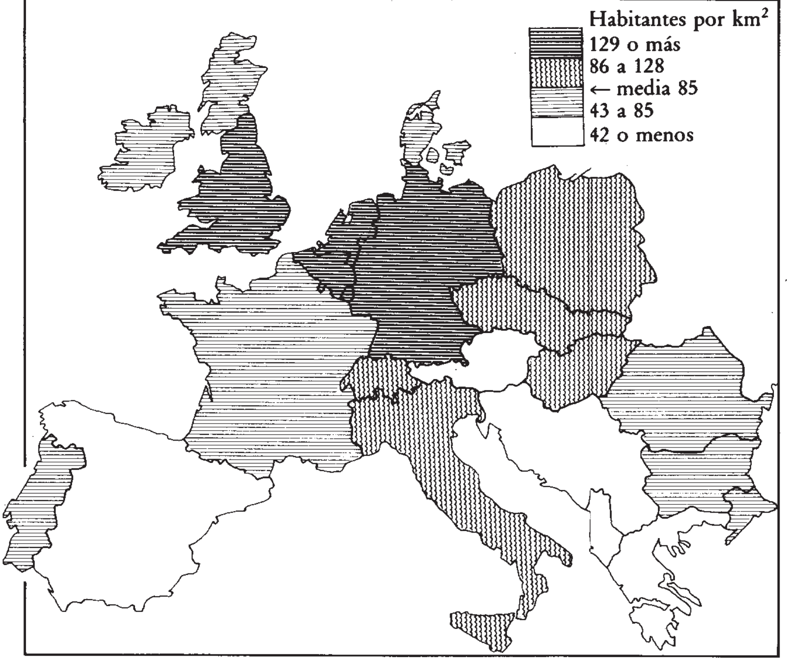


Figura 8.1 Densidades de población.
Arriba: Densidades de población en Europa hacia 1750. Abajo: Densidades de población en Europa hacia 1914. (De las figuras 1.9a y 1.13b, del *Atlas of World Population,* de Colin McEvady y Richard Jones. Penguin Books, 1978. Copyright © 1978 by Colin McEvedy y Richard Jones.)

Cuadro 8.1 Crecimiento de la población (millones)

	1800	1850	1900	1950
Europa	187,0	266,0	401,0	559,0
Reino Unido	16,1	27,5	41,8	50,6
Gran Bretaña [a]	10,7	20,9	37,1	
Irlanda	5,2	6,5	4,5	
Alemania	24,6	35,9	56,4	69,0 [b]
Francia	27,3	35,8	39,0	41,9
Rusia	37,0	60,2	111,0	193,0 [c]
España	10,5	n.d.	16,6	28,3
Italia	18,1	24,3	32,5	46,3
Suecia	2,3	3,5	5,1	7,0
Bélgica	n.d.	4,3	6,7	8,6
Países Bajos	n.d.	3,1	5,1	10,0
Norteamérica	16,0	39,0	106,0	217,0
Estados Unidos	5,3	23,2	76,0	151,7
Sudamérica	9,0	20,0	38,0	111,0
Asia	602,0	749,0	937,0	1.302,0
África	90,0	95,0	120,0	198,0
Oceanía	2,0	2,0	6,0	13,0
Total mundial	906	1.171	1.608	2.400

[a] Fechas del censo: 1801, 1851 y 1901.
[b] Alemania Occidental.
[c] 1946.

FUENTE: W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Population and Production*: *Trends and Outlook* (Nueva York, 1953), pp. 34 y 44. Gran Bretaña e Irlanda, de B. R. Mitchell y P. Deane, *Abstract of British Historial Statistics* (Cambridge, 1962), pp. 8-10.

el siglo XX, aunque el índice de crecimiento en Europa se moderó ligeramente, mientras que el del resto del mundo aumentaba. En 1950, la población europea superaba los 550 millones de un total mundial de casi 2.500 millones.

Semejantes índices de crecimiento, tanto en Europa como en el resto del mundo, no tenían precedente. Aparte de las fluctuaciones a corto plazo (que en ocasiones podían ser fuertes, como durante la Peste Negra), la población mundial se había doblado aproximada-

mente cada mil años desde la invención de la agricultura hasta finales del siglo XVIII. En el siglo XIX, la población de Europa se duplicó en menos de cien años, y en el XX se había sobrepasado incluso ese índice en el conjunto de la población mundial. Con los índices actuales de crecimiento natural la población mundial se doblará en veinticinco o treinta años.

Durante el siglo XIX Gran Bretaña y Alemania, las dos naciones industriales más importantes de Europa, tenían índices de crecimiento de un 1% anual. (Un índice constante de un 1% anual daría lugar a la duplicación de la población en unos setenta años.) En cambio, Rusia, uno de los países menos industrializados, tenía el índice de crecimiento más alto de todos los países importantes de Europa, aproximadamente un 2% de media para todo el siglo. Francia, otro país industrial destacado, que tenía la mayor población de Europa Occidental a principios de siglo, se quedó bastante atrás respecto a los otros, especialmente en la segunda mitad de la centuria; durante el siglo en conjunto su índice de crecimiento alcanzó un promedio de sólo el 0,4% anual.

No hay, por tanto, una correlación clara entre industrialización y crecimiento demográfico. Deben buscarse otros factores causales. Antes de las mejoras en el transporte que hicieron posible la importación de alimentos de ultramar a gran escala en el último cuarto del siglo XIX, los propios recursos agrarios de Europa constituían una importante restricción para el crecimiento de la población. La producción agrícola experimentó un enorme crecimiento a lo largo del siglo por dos razones. Primera, la cantidad de tierra cultivada aumentó. Esto fue especialmente significativo en el caso de Rusia, que poseía vastas regiones de terreno inculto, y también en otros lugares del este de Europa y Suecia. Incluso en Europa Occidental se obtuvo más tierra disponible con la abolición del barbecho y el cultivo de terrenos antes marginales o yermos. Segunda, la productividad agrícola (rendimiento por trabajador) se incrementó debido a la introducción de nuevas técnicas más científicas. El mejor conocimiento de la composición química del suelo y un aumento en el uso de fertilizantes, al principio naturales, luego artificiales, favoreció el rendimiento en suelos corrientes e hizo posible el cultivo de terrenos antes yermos. El menor coste del hierro promovió el uso de herramientas y aperos más modernos y eficaces. La maquinaria agrícola, como las trilladoras movidas a vapor y las segadoras mecánicas, hizo su aparición en la segunda mitad del siglo.

El transporte barato facilitó también la migración de la población. Al igual que en Gran Bretaña, la migración era de dos tipos: interna e internacional. En conjunto, entre 1815 y 1914 abandonaron Europa unos 60 millones de personas. De éstas, casi 35 millones se dirigieron a Estados Unidos, y 5 millones más a Canadá. Unos 12 o 15 millones fueron a Hispanoamérica, principalmente a Argentina y Brasil. Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica acogieron a la mayoría de las restantes. Las Islas Británicas (incluida Irlanda) suministraron el mayor número de emigrantes, 18 millones aproximadamente. Muchos también abandonaron Alemania, los países escandinavos y, a partir de 1890, Italia, Austria-Hungría y el Imperio ruso (incluida Polonia). Las migraciones dentro de Europa también fueron importantes, aunque en algunos casos resultaron sólo temporales. Un gran número de polacos y otros pueblos eslavos y judíos se trasladaron al oeste, a Alemania, Francia y otros lugares. Francia atrajo a italianos, españoles, suizos y belgas; Inglaterra, por su parte, recibió inmigrantes de toda Europa. En el este, el zar instaló aproximadamente un millón y medio de familias de campesinos en Siberia entre 1861 y 1914, además de muchos delincuentes y deportados políticos.

Exceptuando estas últimas, las migraciones fueron en su mayoría voluntarias. En algunos casos, los emigrantes huían de la persecución u opresión política, pero la mayoría se trasladaron como respuesta a la presión económica existente en su país y a las mejores expectativas que ofrecía la vida en el extranjero. En los ocho años que siguieron a la Gran Hambruna de 1845, por ejemplo, más de 1,2 millones de personas abandonaron Irlanda rumbo a los Estados Unidos, y muchos más cruzaron el mar de Irlanda hacia Gran Bretaña. Las tierras nuevas y casi desiertas de Canadá, Australia y Nueva Zelanda atrajeron un flujo continuo de inmigrantes, la mayoría de ellos de las Islas Británicas. Un número relativamente alto de italianos y alemanes emigraron a los que más tarde se convertirían en los países más progresivos económicamente de Sudamérica.

La migración interna, aunque menos pronunciada, fue todavía más fundamental para el proceso de desarrollo económico del siglo XIX. Importantes cambios regionales en la concentración de la población tuvieron lugar en todos los países, pero el cambio más decisivo fue el crecimiento de la población urbana, tanto en términos absolutos como relativos. A principios del siglo XIX Inglaterra era ya la nación más urbanizada, con un 30% aproximadamente de su población localizada en concentraciones de 2.000 habitantes o más. Los Países Bajos, con una larga tradición urbana, tenían probablemente una proporción similar (la provincia de Holanda, dominada por la metrópolis de Amsterdam, estaba por encima del 50%). Italia, también urbanizada desde antiguo, había sufrido un éxodo de sus ciudades más importantes durante la época moderna, y a principios del siglo XIX la población urbana no suponía más de una cuarta o quinta parte del total. En Francia y Alemania Occidental, las proporciones eran similares, y en los demás lugares del mundo la población urbana no alcanzaba más del 10% del total.

La urbanización, junto con la industrialización, creció con rapidez en el siglo XIX. Gran Bretaña, una vez más, marcó la pauta. En 1850 más de la mitad de la población británica vivía en pueblos y ciudades de más de 2.000 habitantes, y en 1900 la proporción alcanzó las tres cuartas partes. En aquella época, la mayoría del resto de las naciones industriales estaban al menos urbanizadas en un 50%, e incluso las naciones predominantemente agrícolas empezaron a mostrar una tendencia creciente a la urbanización. Por ejemplo, en el Imperio ruso, que en conjunto no tenía más de un 12,5% de la población viviendo en núcleos urbanos, Moscú y San Petersburgo podían enorgullecerse de tener poblaciones de un millón de habitantes o más.

La población de los países industriales no sólo vivía en ciudades, sino que tenía preferencia por las más grandes. Por ejemplo, en Inglaterra y Gales la proporción de la población que vivía en las ciudades pequeñas (de 2.000 a 20.000 habitantes) se mantuvo más o menos constante, en torno a un 15%, desde los comienzos del siglo XIX hasta el presente, mientras que la proporción en las ciudades grandes (por encima de los 20.000 habitantes) se elevó del 27 a más del 70%. En 1800 apenas había en Europa veinte ciudades cuyas poblaciones superaran los 100.000 habitantes, y ninguna en el hemisferio occidental; en 1900 había más de 150 en Europa y Norteamérica, y en 1950 más de 600. A mediados del siglo XX había más ciudades con una población superior a un millón (en ocasiones muy superior) que ciudades con una población de 100.000 en 1800.

Existen muchas razones sociales y culturales para que la gente prefiera vivir en las ciudades. Históricamente, la principal limitación en el crecimiento de las ciudades ha sido económica, la imposibilidad de satisfacer las necesidades básicas de las grandes poblacio-

nes urbanas. Con las mejoras tecnológicas de la industria moderna, no sólo se redujeron estas limitaciones, sino que en algunos casos consideraciones económicas exigieron el crecimiento de las ciudades. En las sociedades preindustriales, la mayoría de la población —incluida la no agrícola— vivía en zonas rurales. Resultaba más barato llevar los productos acabados de la industria, como los tejidos y el hierro, a mercados lejanos, que transportar alimentos y materias primas a las concentraciones de trabajadores. La introducción de la energía del vapor y del sistema fabril, el paso del carbón vegetal al coque como combustible para la industria siderúrgica y las mejoras en el transporte y las comunicaciones cambiaron la situación. El crecimiento del sistema fabril requería una concentración de la mano de obra. La importancia adquirida por el carbón de piedra hizo que algunos de los centros industriales más importantes surgieran allí donde existían yacimientos o cerca de ellos, el «Black Country» en Inglaterra, la zona del Ruhr en Alemania, el área alrededor de Lille en el norte de Francia y el área de Pittsburgh en Estados Unidos. Estos ejemplos revelan a su vez la importancia de los recursos naturales en el desarrollo económico moderno.

2. Los recursos naturales

La Europa industrial no experimentó ningún crecimiento prodigioso en la cantidad o la calidad de sus recursos naturales, comparada con la Europa preindustrial, pero, a consecuencia del cambio tecnológico y de la presión del aumento de la demanda, recursos antes desconocidos o de poco valor adquirieron súbitamente una importancia enorme, o incluso crucial. Éste fue sobre todo el caso del carbón de piedra, y aquellas regiones de Europa provistas de abundantes yacimientos de este mineral se convirtieron en los lugares capitales de la industria pesada del siglo XIX (figura 8.2). Las regiones sin carbón tenían que importarlo, aunque, por supuesto, continuaron basándose en sus fuentes tradicionales de energía hidráulica y eólica. A finales del siglo XIX, con la introducción de la hidroelectricidad, aquellas regiones que disponían de energía hidráulica abundante, como Suiza, algunas zonas de Francia, Italia y Suecia-Noruega, obtuvieron una nueva fuente de energía de comparable valor.

Europa en su conjunto estaba relativamente bien provista de recursos minerales convencionales, como mineral de hierro, otros metales, sal y azufre. Algunos de ellos, como el estaño de Cornualles, se habían explotado desde la Antigüedad, y la mayoría de los demás lo habían sido de forma limitada en la Edad Media y en la época moderna, pero las demandas de la industria moderna intensificaron enormemente la necesidad de su utilización. Esto tuvo como consecuencia la prospección sistemática en busca de nuevos yacimientos, y la investigación científica y tecnológica para incrementar su explotación. En algunos casos, cuando se agotaban los recursos del país, la búsqueda de nuevos suministros se extendía a ultramar, donde el capital y la tecnología europeos facilitaban la apertura de nuevos territorios, como en el Oeste americano, los dominios británicos, y zonas de Latinoamérica. En la segunda mitad del siglo XIX, la búsqueda de materias primas, junto con otros motivos, llevó a las naciones europeas a extender cada vez más su control político a las zonas de África y Asia primariamente organizadas o débilmente gobernadas.

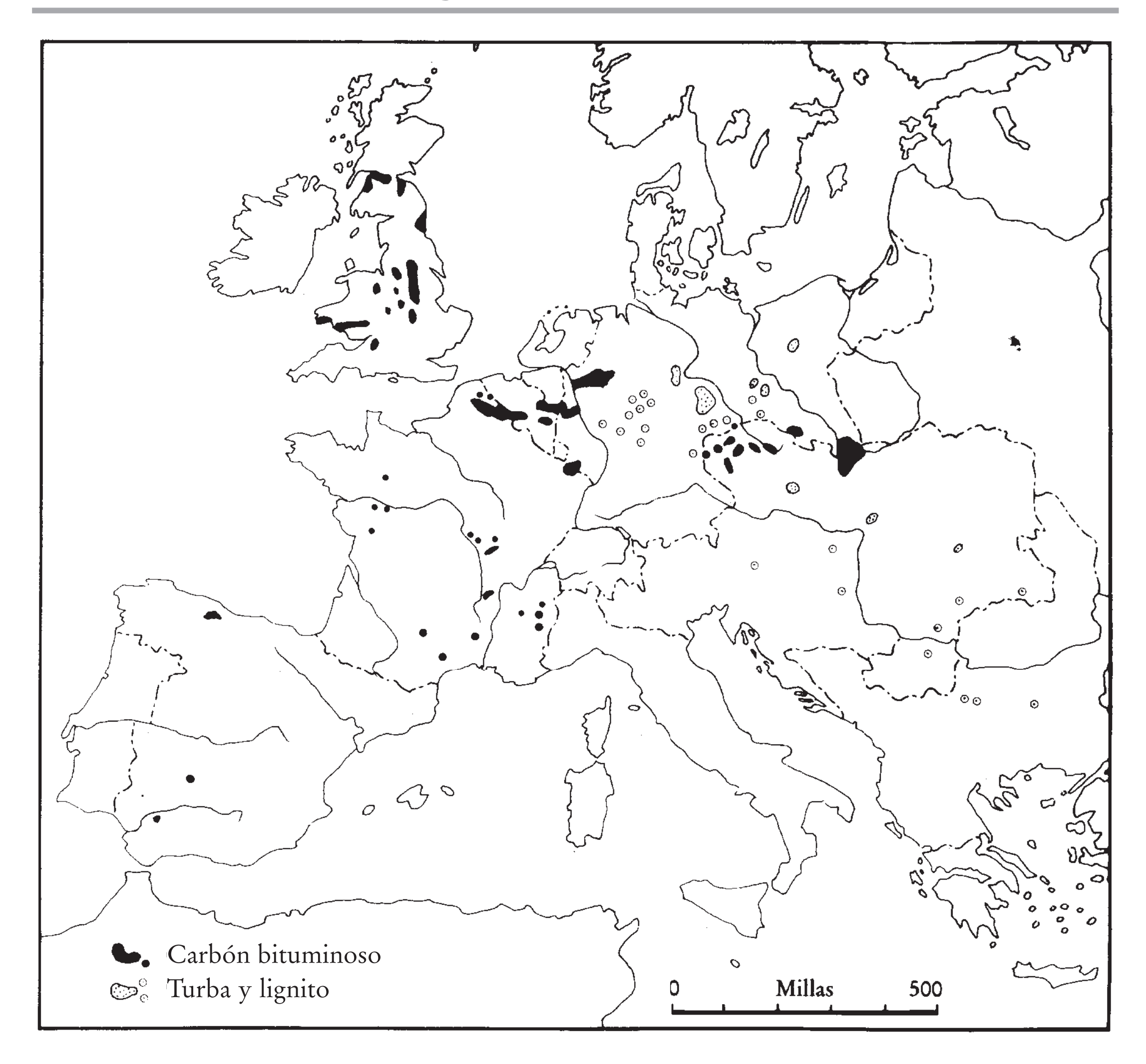


Figura 8.2 Cuencas carboníferas de Europa.
(De *An Historical Geography of Europe 1800-1914*, de Norman J. G. Pounds. Copyright © 1985, Cambridge University Press. Reproducción autorizada.)

3. Desarrollo y difusión de la tecnología

Simon Kuznets, premio Nobel de Economía, se refirió al período en que vivimos como la «época económica moderna»[1]. Según él, una época económica la determinan y la configuran las aplicaciones y las ramificaciones de una «innovación de época». Por ejemplo, desde su punto de vista, la innovación de época de la Edad Moderna en la historia europea fue el desarrollo de las técnicas de navegación y las relacionadas con ella, que hicieron posible el descubrimiento de América y de las rutas marítimas a Oriente, logros que Adam Smith calificó en 1776 como «los dos acontecimientos más grandes e importantes registrados en la historia de la humanidad»[2]. Según Kuznets (y Smith, sin duda, habría estado de acuerdo),

gran parte de la historia económica —e incluso política, social y cultural— que se desarrolló entre los años 1492 y 1776 puede explicarse haciendo referencia al progreso de las exploraciones y los descubrimientos, el comercio marítimo, el crecimiento de las fuerzas navales y fenómenos relacionados con los anteriores.

La época económica actual (moderna), en palabras de Kuznets, comenzó en la segunda mitad del siglo XVIII, y la innovación trascendental que la explica es «la aplicación general de la ciencia a los problemas de la producción económica»[3]. Como se apuntó en el capítulo anterior, durante el siglo XVIII, e incluso en la primera mitad del XIX, el conocimiento científico como tal se aplicó sólo de forma limitada en los procesos económicamente productivos. Ese período de la historia de la tecnología que se extiende desde principios del siglo XVIII hasta 1860 o 1870 se considera más como la era del artesano-inventor. A partir de ese momento, no obstante, las teorías científicas constituyeron cada vez más la base de los procesos de producción —sobre todo en las nuevas industrias, como la electricidad, la óptica y la química orgánica—, pero también influyeron en gran medida en las evoluciones técnicas de la metalurgia, la producción de energía, la elaboración y conservación de alimentos, y en la agricultura, por mencionar solamente los campos más importantes.

Al analizar el proceso de cambio tecnológico de cualquier período de la historia, pero de forma especial en la época económica moderna, es importante tener en cuenta las diferencias entre tres términos íntimamente relacionados, aunque conceptualmente distintos: invención, innovación y difusión de nueva tecnología. Invención, en términos de tecnología, se refiere a una novedad patentable de naturaleza mecánica, química o eléctrica. En sí mismo, el invento no tiene una importancia económica concreta. Sólo cuando se inserta en un proceso económico —es decir, cuando se convierte en una innovación— adquiere importancia económica. Por ejemplo, el invento de James Watt del condensador independiente para la máquina de vapor de Newcomen, que patentó en 1769, no desempeñó ningún papel en la economía hasta que en 1776, en asociación con Matthew Boulton, empezó a producir y comercializar las máquinas de vapor. La difusión alude al proceso por el cual se extiende una innovación dentro de una industria dada, entre diversas industrias e internacionalmente a través de las fronteras geográficas. Difusión no significa en modo alguno un proceso automático de copia de la innovación inicial. Dadas las distintas necesidades sectoriales, las diferentes proporciones de los factores en los diversos contextos ambientales y las diferencias culturales entre las naciones, el proceso de difusión puede enfrentarse a problemas similares a los que supone introducir una innovación original.

La superioridad industrial que Gran Bretaña había conseguido en el primer cuarto del siglo XIX se basaba en los avances tecnológicos de dos industrias importantes, la industria textil del algodón y la fabricación del hierro, sustentadas por un uso generalizado del carbón de piedra como combustible industrial y por la creciente utilización de la máquina de vapor como fuente de energía mecánica. La mecanización del hilado del algodón estaba terminada prácticamente en 1820, constituyendo la primera industria fabril moderna, mientras que la del tejido apenas había comenzado. Las otras industrias textiles principales, la lana y el lino, también estaban empezando a mecanizarse, aunque éstas, junto con las del tejido del algodón, avanzaron mucho en las décadas siguientes. La industria del hierro había completado ya el paso a la fundición con coque y el uso del proceso de pudelación y laminado para refinar el producto del alto horno. El carbón de piedra se utilizaba de forma general; no sólo como combustible de las máquinas de vapor, los altos hornos y los hornos

de pudelación, sino también en muchas otras industrias, como la manufactura del vidrio, el refinado de la sal, la fabricación de cerveza y las destilerías. Las máquinas de vapor suministraban energía a las fábricas textiles y a las fundiciones de hierro, y hacían funcionar las bombas en las minas de carbón y estaño; también se utilizaban, aunque en menor medida, en los molinos harineros, las fábricas de cerámica y otras industrias.

En los cincuenta años siguientes —es decir, hasta 1870 aproximadamente—, los esfuerzos de muchos empresarios industriales continentales, en ocasiones instigados por sus propios gobiernos, se consagraron a adquirir y adaptar los avances tecnológicos de la industria británica. Algunos detalles de estos esfuerzos quedan descritos en los capítulos dedicados a cada país individual. Mientras tanto, sin embargo, el ritmo del cambio tecnológico se aceleró y se extendió a muchas industrias hasta entonces no afectadas por la nueva tecnología científica (o influidas por la ciencia). De hecho, algunas industrias que no existían previamente nacieron como resultado de los descubrimientos científicos.

Las industrias textiles, las que más mano de obra empleaban y las más importantes en términos de valor de producción de todas las industrias fabriles en casi todos los países, experimentaron numerosas mejoras técnicas secundarias al tiempo que expandían la producción enormemente. Muchas innovaciones fueron obra de empresarios industriales continentales y americanos, en su búsqueda por alcanzar o sobrepasar la eficacia técnica de sus rivales británicos. No obstante, en conjunto no hubo adelantos técnicos destacados comparables a la notable serie de innovaciones del último tercio del siglo XVIII. Aunque éste no fue el caso en otras industrias. Muchos de los avances técnicos más revolucionarios se produjeron mucho después de las fechas convencionales que se asignan a la revolución industrial en Gran Bretaña.

3.1 Fuerza motriz y producción de energía

Cuando la patente básica de Watt caducó en 1800 no llegaban a 500 las máquinas de vapor en Gran Bretaña, y en el continente sólo había algunas decenas. Su contribución a la evolución de la tecnología del vapor fue fundamental, pero las máquinas de Watt tenían muchas limitaciones como máquinas motrices. En primer lugar, su eficacia térmica era baja, por lo general menos del 5% (es decir, extraían menos del 5% del trabajo teóricamente posible de la energía calorífica consumida). Como promedio, generaban tan sólo unos 15 caballos de fuerza, poco más que un molino de viento o de agua medianamente eficiente. Además, eran grandes, pesadas y propensas a tener averías. Por último, funcionaban a una presión relativamente baja, sólo unas pocas libras por encima de la presión atmosférica, lo que limitaba mucho su eficacia. Varias razones explicaban su restringida utilidad, entre ellas el imperfecto conocimiento científico, la insuficiente resistencia de los metales utilizados para su construcción y la carencia de herramientas apropiadas.

Los siguientes cincuenta años presenciaron varios avances importantes en la tecnología del vapor. A ello contribuyeron varios factores: metales más resistentes y ligeros, herramientas más precisas y un mejor conocimiento científico que incluía mecánica, metalografía, calorimetría y la teoría de los gases, así como la embrionaria ciencia de la termodinámica. Aunque es probable que los científicos aprendieran más de la máquina de vapor —que culminó con la formulación de Helmholtz del primer principio de la termodinámica

en 1847— de lo que contribuyeron a ella, sus aportaciones no fueron despreciables. Los primeros avances, sin embargo, vinieron de mecánicos prácticos e ingenieros como Richard Trevithick, de Cornualles, y el americano Oliver Evans, que construyó y experimentó con máquinas de alta presión, que Watt consideraba peligrosas y poco prácticas. Estos y otros experimentos llevaron al uso de las máquinas de vapor para propulsar barcos y locomotoras, con profundas consecuencias para la industria del transporte. También en la industria se utilizaron muchas. En 1850, Francia tenía 5.000 máquinas fijas o estacionarias, Bélgica más de 2.000, Alemania casi 2.000 y el Imperio austríaco cerca de 1.200. Aunque no se conocen cifras exactas, es probable que Gran Bretaña tuviera más máquinas de vapor que todos los países continentales juntos. En 1838, solamente las industrias textiles (que eran las mayores usuarias) contaban con más de 3.000. En comparación, Estados Unidos en 1838 tenía menos de 2.000 máquinas de vapor fijas en todas sus industrias.

La potencia y la eficacia de las máquinas también aumentaron enormemente. Las máquinas que producían de 40 a 50 caballos de vapor eran ya normales, y algunas producían más de 250. La eficacia térmica era tres veces mayor que la de las mejores máquinas de Watt. Se introdujeron máquinas compuestas, de doble y triple acción. En 1860, las grandes máquinas de barco compuestas podían desarrollar más de 1.000 caballos.

El progreso tecnológico también se dio en el caso de la principal competidora de la máquina de vapor: la rueda hidráulica. A partir de 1760, mientras Watt experimentaba y mejoraba la máquina de vapor, otros ingenieros e inventores dedicaron sus esfuerzos a mejorar la rueda hidráulica. Introdujeron nuevos diseños más eficaces y, a consecuencia de la caída del precio del hierro, las grandes ruedas totalmente metálicas se hicieron de uso común. En las primeras décadas del siglo XIX, algunas ruedas muy grandes podían generar más de 250 caballos. Además, en las décadas de 1820 y 1830 científicos e ingenieros franceses inventaron y perfeccionaron la turbina hidráulica, un dispositivo muy eficaz para convertir la fuerza de los saltos de agua en energía útil. Aunque no goza de aprecio general, la energía hidráulica alcanzó su punto culminante (aparte de los generadores de electricidad, que vinieron después) en el tercer cuarto del siglo XIX. Sólo a partir de 1850, y, de forma más significativa, de 1870, la energía de vapor se distanció claramente de su competidora.

A finales del siglo XIX ya se habían alcanzado los límites efectivos de la máquina de vapor alterna, con algunos motores náuticos de triple expansión capaces de generar 5.000 caballos. Pero incluso estas enormes instalaciones eran inadecuadas para el nuevo uso de la energía de vapor: la generación de electricidad. La razón era que la velocidad máxima de rotación del eje cigüeñal que podía conseguir un motor alterno era demasiado baja para las velocidades mucho mayores que exigía una dinamo o un generador eléctrico. Además, las vibraciones del motor alterno eran perjudiciales para la generación eficaz de electricidad. La solución a esos problemas se encontró con la turbina de vapor, desarrollada en el decenio de 1880 por el ingeniero británico Charles A. Parsons y el inventor sueco Gustav de Laval. El progreso con este nuevo aparato fue rápido, y para las primeras décadas del siglo XX era posible generar más de 100.000 kilovatios a partir de una sola instalación.

Los fenómenos eléctricos se habían observado desde antiguo, pero hasta el siglo XVIII la electricidad era considerada como una simple curiosidad. Hacia finales de ese siglo las investigaciones de Benjamin Franklin en Estados Unidos y las de los italianos Luigi Galvani y Alessandro Volta, que inventaron la pila voltaica o batería, la elevaron del estatus de truco de salón a objetivo de laboratorio. En 1807, sir Humphry Davy descubrió la electrolisis, el

fenómeno por el cual una corriente eléctrica descompone los elementos químicos en ciertas soluciones acuosas, lo que dio origen a la industria del galvanizado. La fase siguiente en el estudio de la electricidad estuvo dominada por el discípulo de Davy, Michael Faraday, el físico danés Hans Oersted y el matemático francés André Ampère. En 1820, Oersted observó que una corriente eléctrica produce un campo magnético alrededor de los conductores, lo que llevó a Ampère a formular una relación cuantitativa entre la electricidad y el magnetismo. Entre 1820 y 1831, Faraday descubrió el fenómeno de la inducción electromagnética (la generación de corriente eléctrica haciendo girar un imán dentro de una bobina de cable) e inventó un primitivo generador manual. Basándose en estos descubrimientos, Samuel Morse desarrolló el telégrafo eléctrico en Estados Unidos entre 1832 y 1844. Pero el uso industrial de la electricidad se retrasó por las dificultades que implicaba la invención de un generador económicamente eficaz.

Científicos e ingenieros experimentaron con toda una serie de aparatos con el fin de generar electricidad, y en 1873 un fabricante de papel del sureste de Francia unió su turbina hidráulica, que sacaba agua de los Alpes, a una dinamo. Esta innovación en apariencia sencilla tuvo importantes consecuencias a largo plazo, pues permitió que regiones sin carbón, pero ricas en energía hidráulica, abasteciesen sus propias demandas de energía. El invento de la turbina de vapor en la década siguiente liberó la generación de electricidad de los lugares donde existía la energía hidráulica e inclinó de nuevo la balanza de la energía en favor del carbón y el vapor. Sin embargo, el desarrollo de la energía hidroeléctrica adquirió suma importancia para los países escasos de carbón, previamente rezagados en el desarrollo industrial.

Multitud de aplicaciones prácticas de la electricidad fueron desarrollándose al mismo tiempo. La electricidad se había utilizado en la nueva industria del galvanizado y en la telegrafía desde 1840. Los faros empezaron a utilizar arcos voltaicos eléctricos en la década de 1850, y en los años setenta éstos se utilizaban ya en numerosas fábricas, tiendas, teatros y edificios públicos. El perfeccionamiento de la lámpara eléctrica incandescente entre 1878 y 1880, conseguido casi simultáneamente por Joseph Swan en Inglaterra y Thomas Alva Edison en Estados Unidos, hizo que la iluminación del arco se quedara obsoleta e inauguró una nueva era en la industria eléctrica. Durante varias décadas la electricidad compitió de cerca con otras dos fuentes de iluminación perfeccionadas hacía poco: el gas de hulla y el queroseno.

La electricidad tiene muchos otros usos además de la iluminación. Es una de las formas de energía más versátiles. En 1879, el mismo año en que Edison patentó su lámpara eléctrica, el alemán Werner von Siemens inventó el trolebús eléctrico o tranvía, que tuvo consecuencias revolucionarias para el transporte de masas en las crecientes metrópolis de la época. En pocos años, los motores eléctricos habían encontrado docenas de aplicaciones industriales y los inventores ya estaban empezando a pensar en aparatos electrodomésticos. La electricidad también podía utilizarse para producir calor, y de este modo pasó a emplearse en la fundición de metales, sobre todo del recién descubierto aluminio.

El petróleo es otra de las grandes fuentes de energía que adquirió preponderancia en la segunda mitad del siglo XIX. Aunque ya se conocía y se había utilizado con anterioridad gracias a descubrimientos accidentales, su explotación comercial empezó con la perforación del pozo de Drake en Titusville, Pennsylvania, en 1859. Al igual que la electricidad, el petróleo líquido y su derivado, el gas natural, se utilizaron al principio primordialmente como fuentes de iluminación. El petróleo crudo se compone de varias sustancias o «frac-

ciones». De éstas, el queroseno se consideró al principio como la más valiosa por su adecuación para las lámparas de aceite. Otras fracciones se utilizaron como lubricantes, cuya demanda aumentó rápidamente con la extensión de la maquinaria con piezas móviles, y con propósitos medicinales. Las fracciones residuales, más pesadas, tratadas al principio como desechos, al final se usaron como medio de calefacción doméstica e industrial, en competencia con el carbón y otras fuentes de energía tradicionales. Las fracciones más ligeras, más volátiles, como la nafta y la gasolina, durante mucho tiempo se consideraron peligrosas. Mientras tanto, sin embargo, varios inventores e ingenieros, sobre todo los alemanes Nikolaus Otto, Karl Benz y Gottfried Daimler, experimentaban con los motores de combustión interna. En 1900 se habían diseñado ya varios, utilizando la mayoría de ellos como combustible alguna de las diversas destilaciones del petróleo líquido, como la gasolina y el gasóleo. Sin duda, el uso más importante del motor de combustión interna fue en vehículos de transporte ligero, como automóviles, camiones y autobuses; en manos de empresarios como los franceses Armand Peugeot, Louis Renault y André Citroën, el británico William Morris y el estadounidense Henry Ford, dio origen a una de las industrias más importantes del siglo XX. El motor de combustión interna también tuvo aplicaciones industriales, y en el siglo XX hizo posible el desarrollo de la industria aeronáutica.

3.2 El acero barato

A principios del siglo XIX los procesos de fundición y pudelación con coque para producir arrabio y refinarlo para hacer hierro forjado estaban prácticamente generalizados en Gran Bretaña, proporcionando a los fundidores británicos una ventaja competitiva sobre sus colegas extranjeros. En la segunda mitad del siglo XVIII se habían hecho intentos tanto en Francia como en la Silesia prusiana, bajo patronato real, para introducir la fundición de coque, pero ésta no tuvo mucha aceptación económica y, en el clima de agitación de las guerras revolucionarias y napoleónicas, no se llevaron a cabo más experimentos. Con la vuelta de la paz en 1815, los fundidores continentales se apresuraron a adoptar los métodos de pudelación y laminado para convertir el arrabio en hierro forjado, pero, a causa de la diferencia en precios relativos del carbón vegetal y del carbón de coque entre el continente y Gran Bretaña, tardaron más en adoptar el fundido de coque. Los primeros altos hornos que funcionaron con coque en el continente se construyeron en Bélgica (que entonces constituía una parte de los Países Bajos Unidos) a finales de la década de 1820; algunos fundidores franceses adaptaron el coque en las décadas de 1830 y 1840, pero el proceso no se hizo predominante hasta la década de 1850. Alemania tardó incluso más en adoptar el fundido con coque, con la gran demanda que se produjo en la década de 1850. En Estados Unidos, con sus abundantes reservas de madera para carbón vegetal y la alternativa al coque que suponía la antracita del este de Pennsylvania, no se adoptó de forma general el fundido de coque hasta después de la guerra civil. En el resto de Europa —Suecia, el Imperio austríaco, Italia y regiones de Rusia— persistieron tenazmente las pequeñas industrias mantenidas con carbón vegetal.

La única innovación técnica importante en la industria siderúrgica en la primera mitad del siglo XIX fue el tiro o corriente de aire caliente, patentado por el ingeniero escocés James B. Neilson en 1828. Utilizando gases residuales para calentar previamente el aire utilizado en el alto horno, la corriente de éste permitía una combustión más completa del com-

bustible, disminuía su consumo y aceleraba el proceso de fundido. Los fundidores de Escocia, del continente, e incluso los de Estados Unidos, lo adoptaron rápidamente, pero los de Inglaterra y Gales tardaron más tiempo.

Las innovaciones tecnológicas más notables que afectaron a la industria siderúrgica tuvieron lugar en la segunda mitad del siglo, en relación con la fabricación del acero. El acero es en realidad una variedad especial del hierro; contiene menos carbono que el arrabio o hierro colado, pero más que el hierro forjado. En consecuencia, es menos frágil que el primero, pero más resistente y duradero que el último. Se fabricaba desde hacía ya varios siglos, pero en pequeñas cantidades a un alto coste, de forma que su uso estaba limitado a productos de alta calidad como limas, muelles de reloj, instrumental quirúrgico, hojas de cuchillo y cubertería fina. En 1856, Henry Bessemer, un inventor inglés, patentó un nuevo método para producir acero directamente del hierro fundido, eliminando el proceso de pudelación y ofreciendo un producto superior (figura 8.3). La producción del acero de Besse-

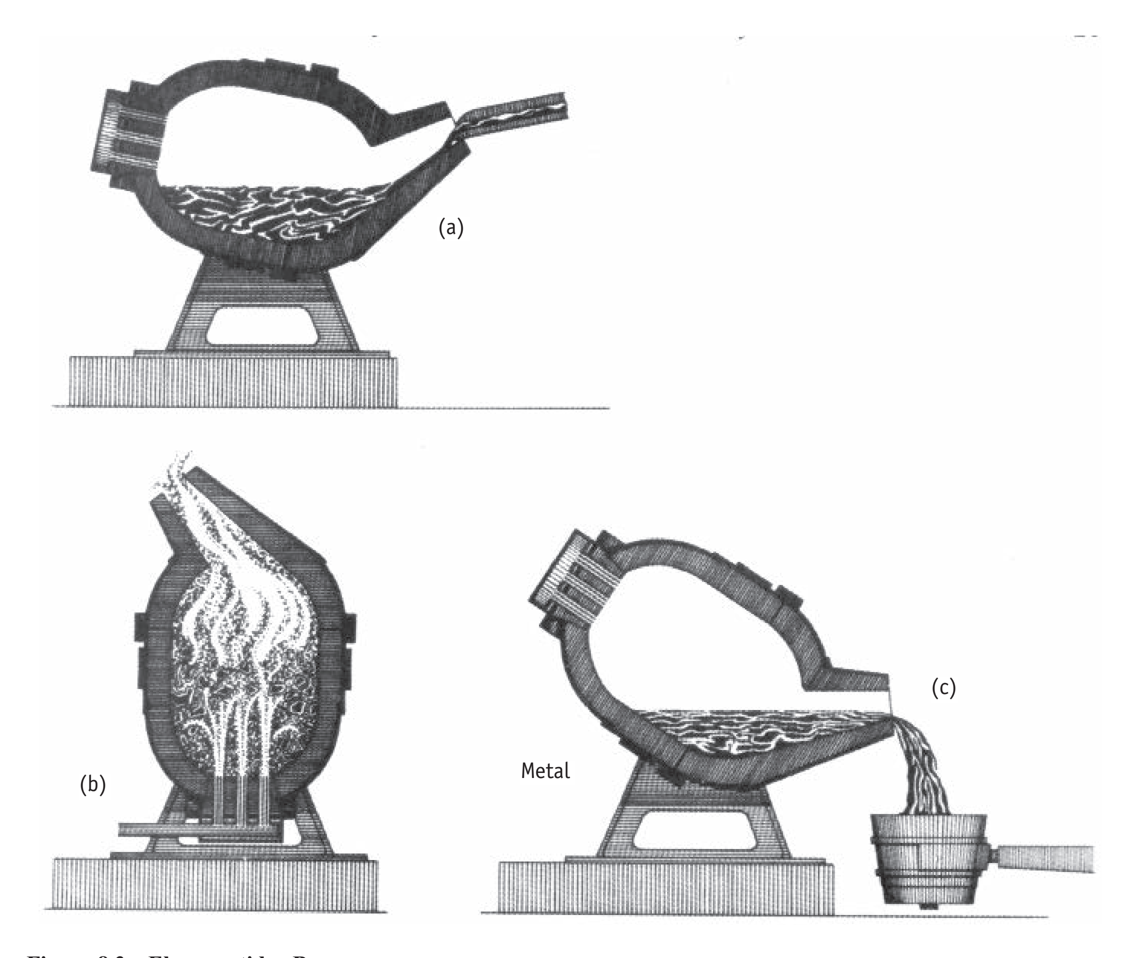


Figura 8.3 El convertidor Bessemer.
Producía acero «sin combustible» inyectando aire a través del hierro fundido para quemar el exceso de carbono: a) Inclinado para cargarlo; b) inyección, y c) inclinado para ser vaciado. (De *The Archaeology of the Industrial Revolution,* de Brian Bracegirdle, Londres, 1974. Reproducción autorizada.)

mer aumentó rápidamente y desplazó pronto al hierro ordinario en gran variedad de usos. Sin embargo, el proceso Bessemer no siempre producía un acero de alto grado homogéneo y no podía ser utilizado con minerales de hierro fosfóricos. Para remediar este defecto inicial, en el decenio de 1860 un equipo de metalúrgicos franceses formado por Pierre Martin y su hijo Émile, y los hermanos Siemens, Friedrich en Alemania y William en Inglaterra, desarrollaron el horno de solera abierta u horno de Siemens-Martin. Era más lento y algo más costoso que el proceso Bessemer, pero ofrecía un producto de mayor calidad. En 1878, dos primos ingleses, Sidney G. Thomas y Percy C. Gilchrist, plantearon el proceso «básico» (así llamado porque utilizaba piedra caliza y otras materias básicas para revestir el convertidor de Bessemer o el horno de solera abierta y neutralizar el fósforo ácido del mineral), lo que permitió el uso de las abundantes menas de hierro que contenían fósforo. Como resultado de estas y otras innovaciones, la producción mundial anual de acero aumentó de menos de medio millón de toneladas en 1865 a más de 50 millones de toneladas en vísperas de la Primera Guerra Mundial.

La expansión de la industria del acero tuvo un profundo impacto en otras industrias, tanto en las que la abastecían (como el carbón) como en las que se servían de él. Los raíles de acero para el ferrocarril duraban más y eran más seguros que los de hierro. Las láminas de acero para la construcción naval dieron como resultado barcos más grandes, más ligeros y más rápidos y también podían utilizarse para acorazar los buques de guerra. El uso de travesaños y vigas de acero hizo posible la construcción de los rascacielos y gran variedad de estructuras diferentes. El acero no tardó en reemplazar al hierro y a la madera en herramientas, juguetes y cientos de productos que iban desde las máquinas de vapor hasta las horquillas.

3.3 El transporte y las comunicaciones

La locomotora de vapor y sus inseparables compañeras, las vías de hierro (o acero), se convirtieron más que cualquier otra innovación tecnológica del siglo XIX, en el paradigma del proceso de desarrollo económico (figura 8.4). Eran a la vez los símbolos y los instrumentos de la industrialización. Antes del ferrocarril la insuficiente infraestructura del transporte constituía el principal obstáculo para la industrialización tanto en Europa continental como en Estados Unidos. Al carecer de una red natural de vías fluviales similar a la británica y lastrados por las mayores distancias a cubrir, los industriales continentales y americanos se encontraban encerrados en mercados locales que ofrecían un ámbito limitado para la especialización extensiva y la adquisición de bienes de equipo caros. El ferrocarril y, en menor medida, el barco de vapor, cambiaron esta situación. Los ferrocarriles ofrecían un transporte más barato, rápido y seguro; además, durante la época de su construcción, desde aproximadamente 1830 hasta el final del siglo, su demanda de hierro, carbón, madera, ladrillos y maquinaria demostró ser un poderoso estímulo para las industrias que los suministraban.

Como se ha apuntado en el capítulo anterior, a finales del siglo XVIII las cuencas carboníferas británicas tenían muchos kilómetros de vías por las cuales circulaban las vagonetas, impulsadas por la fuerza de la gravedad, por caballos o por seres humanos. La inauguración de la línea Stockton-Darlington en 1825 anunció el comienzo de la era del ferrocarril, y en 1830 se inauguró el ferrocarril Liverpool-Manchester, el primero diseñado específicamente





Figura 8.4 Locomotoras de vapor.
La locomotora de vapor es el mejor ejemplo de la tecnología del siglo XIX, y experimentó una rápida evolución desde el *Rocket (Cohete) (arriba)* de 1829 hasta las inmensas locomotoras de carga *(abajo)* de principios del siglo XX, tan abundantes en Estados Unidos. (Para el *Rocket,* Science Museum, Londres; la locomotora de *The Railroad Scene,* de William D. Middleton, Nueva York, 1927.)

para locomoción de vapor y como transporte común. A partir de entonces, la red ferroviaria británica se desarrolló con rapidez. Gran Bretaña poseía la experiencia técnica y las reservas de capital necesarias para la construcción; el Parlamento, bajo el influjo de las ideas liberales sobre política económica que acababan de imponerse, pronto otorgó concesiones a sociedades anónimas privadas. Se produjo un frenesí de especulación y construcción («manías», como fueron llamadas), inevitablemente interrumpido por crisis financieras. Sin embargo, en 1850 Gran Bretaña había construido más de una cuarta parte de su futura red, casi tanto como el resto de Europa en conjunto (véase cuadro 8.2).

Cuadro 8.2 Crecimiento del ferrocarril (longitud de las líneas abiertas, en kilómetros)

País	1840	1870	1914
Austria-Hungría	144	6.112	22.981 [a]
Bélgica	334	2.897	4.676 [a]
Dinamarca	0	770	3.951
Finlandia	0	483	3.683
Francia	410	15.544	37.400
Alemania	469	18.876	61.749
Italia	20	6.429	19.125
Países Bajos	17	1.419	3.339
Noruega	0	359	3.165
Rusia	27	10.731	62.300
España	0	5.295	15.256
Suecia	0	1.727	14.360
Gran Bretaña	2.390	21.558 [b]	32.623
Estados Unidos	4.510	84.675	410.475

[a] 1913.
[b] 1871.

FUENTE: B. R. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970* (Nueva York, 1975), pp. 582-584. Las cifras de Estados Unidos, de *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957* (Washington, 1960), pp. 427-429.

Francia, Austria y Estados Unidos tenían ferrocarriles cortos tirados por caballos hacia 1830 (Francia contaba incluso con unos pocos kilómetros de ferrocarril de vapor), pero Estados Unidos no tardó en aventajar incluso a Gran Bretaña y rivalizar con toda Europa en su construcción. Se atrajo el capital y los proveedores europeos, así como el entusiasmo de los promotores privados y de los gobiernos locales y estatales, para cubrir las vastas distancias del país. No obstante, muchas de estas líneas ferroviarias fueron construcciones de calidad deficiente y no siguieron ningún patrón determinado.

Bélgica fue el país del continente europeo que mejor planeó y construyó el ferrocarril. Como celebración de su recién ganada independencia (de los Países Bajos Unidos), el gobierno representante de la clase media decidió construir una extensa red a cargo del Estado

para facilitar la exportación de los productos manufacturados belgas y hacerse con el comercio de tránsito del noroeste de Europa. El primer tramo, y el primer ferrocarril totalmente de vapor del continente, se inauguró en 1835. Diez años después se había terminado la red básica estatal, después de lo cual la labor de construir ramales y líneas secundarias corrió a cargo de la empresa privada.

Francia y Alemania fueron las otras dos naciones continentales que hicieron un progreso importante en el ferrocarril hacia mitad de siglo. Alemania, aunque estaba dividida en varios estados independientes y rivales, tuvo más éxito. Comenzando con la corta línea Nuremberg-Fürth en 1835, la construcción tuvo lugar a un ritmo distinto en los diferentes estados, pero en general fue rápido. Algunos adoptaron una política de propiedad estatal; otros dejaron el ferrocarril a la empresa privada, aunque normalmente con subvenciones. Otros incluso permitieron que coexistieran la empresa estatal y la privada. En Francia, aunque tenía un gobierno centralizado y contaba en 1842 con un extenso proyecto de ferrocarril centrado en París, la construcción ferroviaria evolucionó de forma más lenta. Las discusiones parlamentarias sobre la preponderancia de la empresa privada o la estatal y los conflictos regionales respecto a la ubicación de las líneas principales pospusieron la era del ferrocarril en este país hasta la llegada del Segundo Imperio. A partir de 1852 la construcción procedió con rapidez.

En los demás países, el progreso fue mínimo antes de mediados de siglo. El primer ferrocarril del Imperio austríaco, una línea tirada por caballos en Bohemia entre Budweiss y Linz, databa de la década de 1820. En 1836, el gobierno otorgó la concesión para el primer ferrocarril de vapor a una compañía privada patrocinada por la familia Rothschild, pero en 1842 el Estado emprendió la construcción del ferrocarril por su cuenta, política que continuó hasta que las dificultades financieras de la siguiente década forzaron al Estado a ponerlas en manos de las compañías privadas. A mitad del siglo tan sólo funcionaban unos 1.700 kilómetros de ferrocarril, estatal y privado, y ésos casi exclusivamente en Bohemia y en las regiones de habla alemana del imperio.

Los Países Bajos aceleraron su construcción a finales de la década de 1830 y principios de la siguiente, lo que estableció la conexión entre las principales ciudades, pero los resultados financieros fueron pobres y el ferrocarril cayó en desgracia. Los excelentes canales holandeses y las pocas carreteras de ladrillo que cruzaban las llanuras eran suficientes para las necesidades del comercio interior. Los Países Bajos aún vivían del mar y se comunicaban con el interior por el Rin y el Mosa. La red ferroviaria no se conectó con la del resto de Europa hasta 1856.

En la península de Italia se habían construido algunos tramos ferroviarios cortos en los decenios de 1830 y 1840, pero, con lo dividido que se hallaba el país en principados pequeños y empobrecidos, el ferrocarril hizo pocos progresos hasta el advenimiento del estadista Camilo de Cavour en el reino de Cerdeña en la década de 1850. Suiza y España habían inaugurado pequeñas líneas en la década de 1840, pero, como en Italia, la construcción importante no comenzó hasta la siguiente.

El gobierno del zar, por su parte, tras conectar por vía férrea en 1838 San Petersburgo con el palacio imperial de verano, ubicado fuera de la ciudad, no se aventuró de nuevo en la construcción ferroviaria hasta mediada la década de 1840. Entonces emprendió, sobre todo por razones militares y por medio de préstamos del extranjero, las líneas básicas de San Petersburgo a Moscú y desde San Petersburgo hasta las fronteras austríaca y prusiana. (Se

dice que Nicolás I resolvió una disputa entre sus ingenieros sobre la ruta ferroviaria entre Moscú y San Petersburgo trazando en el mapa con una regla una línea recta entre las dos ciudades y diciendo: «Ésta es, señores, la línea que quiero que construyan».) Sin embargo, se llegó a 1850 con solamente un corto tramo, desde Varsovia hasta la frontera austríaca, en funcionamiento.

En los demás lugares del este y el sureste de Europa, ya fueran áreas dominadas por un emperador, zar o sultán, hacia 1850 ni siquiera se pensaba en el ferrocarril. Incluso en occidente, Dinamarca sólo estaba empezando a hacer proyectos, y tres países —Suecia, Noruega y Portugal— no tenían ferrocarril ni proyectos.

La segunda mitad del siglo XIX fue la gran era de la construcción del ferrocarril, en Europa y en todas partes, como se desprende del cuadro 8.2. Los ingenieros británicos, a la cabeza en experiencia y líderes en la técnica de fundición y mecánica, construyeron algunos de los primeros ferrocarriles del continente y más tarde fueron los responsables de la mayor parte de la construcción en India, Latinoamérica y África del Sur. Los norteamericanos construyeron su propio ferrocarril desde el principio, aunque con la ayuda de capital y equipo europeos (principalmente británicos). Los franceses, tras algunas lecciones de los británicos, no sólo construyeron su propio ferrocarril, sino la mayoría de los del sur y el este de Europa, incluida Rusia. Los alemanes también construyeron la mayoría de sus vías férreas, y algunas en el este de Europa y Asia, al mismo tiempo que fortalecían sus enormes ingeniería y metalurgia.

Las primeras locomotoras, aunque maravillas en su día, eran en realidad bastante endebles (véase figura 8.4, arriba). Las continuas mejoras en el diseño de las locomotoras crearon las enormes máquinas de finales del siglo XIX y principios del XX, cuando los motores de tracción eléctrica y diésel habían empezado a disputar la primacía de las locomotoras de vapor. Se abrieron túneles en los Alpes ya en la década de 1870. Los coches-cama, aunque se introdujeron en Estados Unidos en 1837, no se generalizaron en Europa hasta la década de 1870, cuando una continua red de vías férreas atravesaba las fronteras políticas con facilidad. El famoso Orient Express, desde Londres y París hasta Constantinopla, hizo su primer viaje en 1888.

El barco de vapor, aunque se desarrolló antes que la locomotora, desempeñó un papel menos vital en la expansión del comercio y la industria hasta bien avanzado el siglo. En realidad, para el comercio oceánico el barco de vela de madera alcanzó su desarrollo máximo, técnicamente y en tonelaje de mercancías transportadas, a partir de 1850. En la primera mitad del siglo, los vapores rindieron su mayor servicio en el desarrollo del comercio interior (figura 8.5). La invención del barco de vapor se atribuye normalmente al americano Robert Fulton, cuyo barco, el *Clermont,* hizo su primer viaje con éxito en el Hudson en 1807, aunque hay pretendientes a esta distinción anteriores. En pocos años los vapores aparecieron en los Grandes Lagos y los afluentes del Mississippi, así como en las aguas costeras. Con anterioridad a 1850 los barcos de vapor probablemente contribuyeron en mayor medida que el ferrocarril a la apertura del Oeste más allá del río Allegheny. En Europa podían verse en los ríos anchos, como el Rin, el Danubio, el Ródano y el Sena, así como en los mares Mediterráneo y Báltico, y en el canal de la Mancha. El vapor llegó al Atlántico Norte con el viaje del vapor auxiliar *Savannah* en 1820, pero el servicio transatlántico regular no comenzó hasta 1838, cuando el *Sirius* y el *Great Western* hicieron viajes simultáneos de Inglaterra a Nueva York. Samuel Cunard, un inglés, inauguró su famosa línea

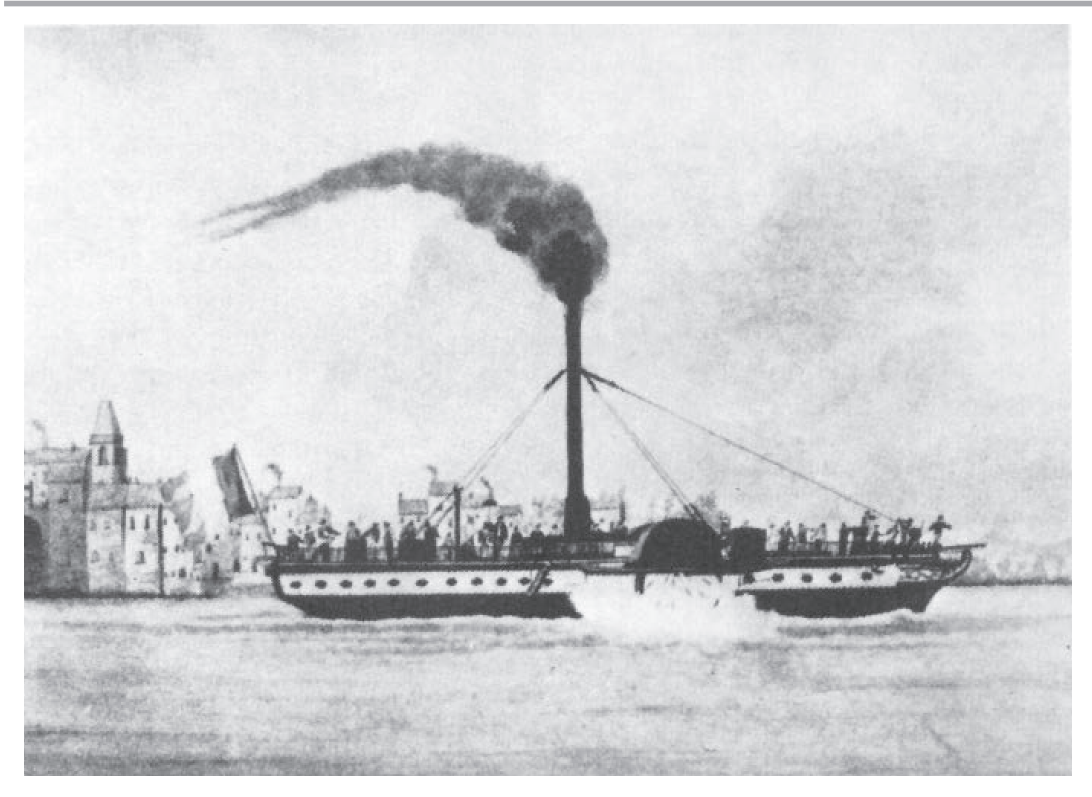


Figura 8.5 Barco de vapor en el Ródano.
En la primera mitad del siglo XIX los barcos de vapor rindieron su mayor servicio en la navegación interior. Los vapores oceánicos vinieron más tarde. (De *La Navigation à vapeur sur la Saône et le Rhone,* de Felix Rivet, París, 1962. Reproducido por cortesía de la Cámara de Comercio, Lyon, Francia.)

en 1840, pero no tardó en sufrir la dura competencia de otras compañías. Hasta el final de la guerra de Secesión los vapores transoceánicos llevaban principalmente correo, pasajeros y cargamento ligero y caro. La verdadera era del vapor oceánico no llegó hasta el desarrollo de la hélice (década de 1840), el motor compuesto (1850-1860), los cascos de acero (1860-1870) y la apertura del canal de Suez en 1869. A partir de entonces su progreso fue rápido, y los barcos de vapor desempeñaron un importante papel en la globalización de la economía mundial.

Quizá no hubo un solo invento en el siglo XIX comparable al de la imprenta en el siglo XV por su efecto en el campo de la comunicación. Sin embargo, los efectos acumulados de las innovaciones del siglo XIX sí son comparables. La maquinaria para fabricar papel, inventada hacia 1800, y la prensa cilíndrica de imprimir, utilizada por primera vez por el *Times* de Londres en 1812, redujo enormemente el coste de los libros y los periódicos. La pulpa de la madera sustituyó a los trapos como materia prima para papel en la década de 1860. Todo esto, junto con la reducción del impuesto sobre el consumo de papel y otros impuestos indirectos sobre el papel y la imprenta, puso material de lectura al alcance de las masas y contribuyó al aumento de la alfabetización. Las mejoras en la tipografía y la com-

posición culminaron en la linotipia, inventada por el germano-americano Ottmar Mergenthaler en 1885, aumentando, además, la influencia de los periódicos diarios. En 1900 varios periódicos en las ciudades grandes tenían tiradas diarias de más de un millón de ejemplares, en comparación con la de 50.000 del *Times* de Londres durante la década de 1860, la tirada mayor de la época.

La invención de la litografía en 1819 y el desarrollo de la fotografía a partir de 1827 hicieron posible la reproducción a bajo coste y la amplia difusión de imágenes visuales. Gran Bretaña introdujo el franqueo barato en 1840; aquel año la cifra de cartas distribuidas por la Royal Mail fue más del doble de las repartidas en 1839, y en pocos años la mayoría de los países occidentales habían adoptado un sistema de cobro postal de tarifa única pagada por adelantado.

Más importante todavía fue la invención en 1832 del telégrafo eléctrico por el americano Samuel Morse. En 1850, la mayoría de las principales ciudades de Europa y América estaban unidas por cables de telégrafo, y en 1851 se tendió el primer cable submarino a través del canal de la Mancha. En 1866, tras diez años de intentos y fracasos, el estadounidense Cyrus W. Field consiguió tender un cable de telégrafo bajo el océano Atlántico Norte, proporcionando una comunicación casi instantánea entre Europa y Norteamérica. Le siguieron otros cables de telégrafo submarinos. El teléfono, patentado por Alexander Graham Bell en 1876, hizo la comunicación a distancia todavía más personal, pero al comienzo su principal uso fue facilitar las comunicaciones locales.

El inventor-empresario italiano Guglielmo Marconi, basándose en los descubrimientos científicos del inglés James Clerk Maxwell y el alemán Heinrich Hertz, inventó la telegrafía sin hilos (o radio) en 1895. Ya en 1901 se transmitió un mensaje sin hilos a través del Atlántico, y en 1912, año del desastre del *Titanic,* la radio había llegado a desempeñar un papel significativo en la navegación oceánica. En el campo de las comunicaciones comerciales, la invención de la máquina de escribir (patente de Scholes, 1868; «Modelo I Remington», 1874) y otras rudimentarias máquinas de oficina ayudaron a los ocupados ejecutivos a mantener y contribuir a la creciente corriente de información que sus operaciones a gran escala y de ámbito internacional hacían necesaria. La máquina de escribir también desempeñó su papel en la incorporación de la mujer al trabajo de oficina.

3.4 Las aplicaciones de la ciencia

Todos estos avances se apoyaban mucho más que las innovaciones técnicas anteriores en la aplicación de la ciencia a los procesos industriales. La industria eléctrica, en particular, requería un alto grado de conocimiento y experiencia científicos. En otras industrias, el avance científico se convirtió cada vez más en requisito del progreso tecnológico. Esto no significaba, sin embargo, que los científicos abandonaran sus laboratorios por las salas de juntas o, a la inversa, que los hombres de negocios se convirtieran en científicos. Lo que significaba era la creciente interacción entre científicos, ingenieros y empresarios. Marconi, aunque tenía un ligero conocimiento científico, era sobre todo un hombre de negocios. Bessemer y Edison eran prototipos de una nueva categoría ocupacional, el inventor profesional. Edison, que inventó el fonógrafo y la cámara de cine, además de la bombilla incandescente y multitud de novedades menores, en realidad dedicó una gran parte de su tiempo a asuntos

de negocios estableciendo centrales generadoras a gran escala y equipos para transmisión de la electricidad. De forma progresiva, el desarrollo tecnológico exigía la cooperación de muchos especialistas científicos e ingenieros cuyo trabajo estaba coordinado por ejecutivos comerciales que, aunque no poseyeran una pericia especial en la nueva tecnología, se dieron cuenta de las potencialidades que encerraba.

La ciencia de la química demostró ser especialmente prolífica en el nacimiento de nuevos productos y procesos. Ya había creado la sosa artificial, el ácido sulfúrico, el cloro y un gran número de productos químicos básicos de especial importancia en la industria textil. Mientras buscaba un sustituto sintético para la quinina, en 1856 William Perkin, un químico inglés, sintetizó de forma accidental la malva, un tinte púrpura muy apreciado. Éste fue el inicio de la industria de los tintes sintéticos, que en dos décadas prácticamente desplazó del mercado a los tintes naturales. Los tintes sintéticos demostraron ser la cuña de apertura de una industria de productos químicos orgánicos mucho más compleja, cuya producción incluía productos tan diversos como medicinas y productos farmacéuticos, explosivos, reactivos fotográficos y fibras sintéticas. El alquitrán de hulla, un derivado del proceso del coque que hasta entonces se consideraba muy costoso y molesto, se utilizó como materia prima principal para estas industrias, tornando así un castigo en una bendición.

La química también desempeñó un papel vital en la metalurgia. A principios del siglo XIX los únicos metales económicamente importantes eran los que se conocían desde la Antigüedad: el hierro, el cobre, el plomo, el estaño, el mercurio, el oro y la plata. Después de la revolución química asociada a Antoine Lavoisier, el gran químico francés del siglo XVIII, se descubrieron muchos metales nuevos, como el zinc, el aluminio, el níquel, el magnesio y el cromo. Además del descubrimiento de estos metales, los científicos e industriales encontraron aplicaciones para ellos e idearon métodos de producción económicos. Un uso importante fue para hacer aleaciones, una mezcla de dos o más metales con características diferentes de las de sus componentes. El latón y el bronce son ejemplos de aleaciones naturales (que se dan en la naturaleza). El acero es en realidad una aleación de hierro con una pequeña cantidad de carbono y a veces otros metales. En la segunda mitad del siglo XIX, los metalúrgicos crearon diversas aleaciones especiales de acero añadiendo pequeñas cantidades de cromo, manganeso, tungsteno y otros metales para darle las cualidades especialmente deseadas al acero ordinario. Además desarrollaron un gran número de aleaciones no ferrosas.

La química también vino en ayuda de industrias antiguas y establecidas, como la producción, el procesado y la conservación de alimentos. El estudio científico del suelo que se inició en Alemania en las décadas de 1830 y 1840, sobre todo por parte del químico agrícola Justus von Liebig, llevó a prácticas agrícolas muy mejoradas y a la introducción de fertilizantes artificiales. De este modo, la agricultura científica se desarrolló junto con la industria científica. Las conservas y la refrigeración artificial produjeron una revolución en los hábitos alimenticios y, al posibilitar la importación de alimentos del Nuevo Mundo y de Australasia que de otra forma serían perecederos, la población de Europa pudo aumentar muy por encima de lo que le habrían permitido sus propios recursos agrícolas.

4. El marco institucional

El desarrollo económico puede tener lugar en diversos contextos institucionales, como se ha visto en capítulos anteriores. Sin embargo, algunos entornos sociales y jurídicos, del mismo modo que ciertos ambientes naturales, son más favorables al avance material que otros. El marco institucional de la actividad económica en la Europa del siglo XIX, que produjo la primera civilización industrial, daba un amplio margen de acción a la iniciativa individual y a la empresa, permitía la libre elección de la ocupación y la movilidad geográfica y social, se apoyaba en la propiedad privada y el imperio de la ley y hacía hincapié en el uso de la racionalidad y la ciencia en la consecución de los fines materiales. Ninguno de esos elementos era enteramente nuevo en el siglo XIX, pero su yuxtaposición y su reconocimiento explícito hicieron de ellos unos poderosos colaboradores en el proceso de desarrollo económico.

4.1 Bases jurídicas

Gran Bretaña, como hemos visto, había adquirido ya un marco considerablemente moderno para el desarrollo económico, adaptado a la innovación y el cambio social y material. Una de las instituciones clave de ese marco fue el sistema jurídico conocido como derecho consuetudinario o común («común» porque, al menos desde la época de la conquista normanda, era común a la totalidad del reino de Inglaterra, sustituyendo a las leyes y las costumbres puramente locales). Los rasgos característicos del derecho común eran su carácter evolutivo, su apoyo en la costumbre y los precedentes como punto de partida en las decisiones legales escritas, y su flexibilidad. Prestaba protección a la propiedad y los intereses privados contra los abusos del Estado (*«an Englishman's home is his castle»,* «el hogar de un inglés es su castillo») y al mismo tiempo protegía el interés público de las extorsiones de los particulares (por ejemplo, prohibiendo las asociaciones que restringían el comercio). También incorporó las costumbres de los comerciantes (el «derecho mercantil») tal y como se habían desarrollado en los tribunales comerciales especializados. Transmitido a las colonias inglesas durante el proceso de colonización, el derecho común se convirtió en la base de los sistemas jurídicos de Estados Unidos y de los dominios británicos cuando consiguieron la independencia o la autonomía.

En el continente, mientras tanto, las anticuadas instituciones del pasado se habían osificado frente a las erosionantes fuerzas de cambio hasta el punto de que una transición gradual y pacífica hacia el nuevo orden ya no era posible. La Revolución Francesa, al hacer pedazos el Antiguo Régimen, abrió nuevas perspectivas y nuevas oportunidades a la iniciativa y la ambición empresarial. Abolió en su totalidad los decadentes restos del orden feudal e instituyó un sistema jurídico más racional, que se convertiría más tarde en el núcleo central de los códigos napoleónicos.

El documento con el que se instituye el nuevo orden es la Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano (basada fundamentalmente en la Declaración de Independencia Americana, que a su vez se había inspirado en los escritos de los *philosophes* franceses). El primer artículo proclamaba que «todos los hombres nacen y permanecen libres e iguales en sus derechos», derechos especificados como libertad, propiedad («inviolable y

sagrada»), seguridad y resistencia a la opresión. La Declaración también especificaba las garantías necesarias para preservar esos derechos: igualdad de las leyes, libertad de expresión oral y escrita, impuestos equitativos administrados por los mismos ciudadanos por medio de sus representantes, y responsabilidad de los cargos públicos. Todos los ciudadanos tenían «igual acceso a todos los honores, oficios y empleos públicos, de acuerdo con [...] sus virtudes y talentos».

Las asambleas revolucionarias fueron más allá de las meras declaraciones y llegaron a especificar las bases jurídicas del nuevo orden. Además de abolir el régimen feudal y establecer la propiedad privada de la tierra, pusieron fin a las aduanas y los aranceles internos, abolieron los gremios artesanales y todo el aparato estatal que regulaba la industria, prohibieron los monopolios, las compañías monopolizadoras y otras empresas privilegiadas, y sustituyeron las injustas y arbitrarias recaudaciones del Antiguo Régimen por un sistema tributario uniforme y racional. En 1791, la Asamblea francesa llegó a aprobar la drástica ley Le Chapelier que prohibía las organizaciones o asociaciones tanto de trabajadores como de patronos.

Naturalmente, los franceses llevaron sus reformas revolucionarias a los territorios conquistados en el curso de las guerras revolucionarias y napoleónicas. Bélgica, la orilla izquierda del Rin de Alemania, gran parte de Italia y, durante un corto tiempo, Holanda y partes del norte de Alemania fueron incorporadas al Imperio francés. Con pocas excepciones, todo el cuerpo de reformas fue aplicado directamente en esos territorios. La Confederación del Rin, la Confederación Suiza, el Gran Ducado de Varsovia, el reino de Nápoles y España, todos bajo la «protección» francesa, aceptaron la mayor parte de la legislación revolucionaria. La influencia de las reformas se extendió incluso a países no dominados directamente por los franceses. Prusia fue la más afectada. Tras la humillación de Jena en 1806 un grupo de inteligentes y patrióticos funcionarios empezaron a sobresalir en la Administración prusiana, decididos a regenerar el país por medio de reformas sociales y administrativas para que pudiese resistir al conquistador y asumiese el liderazgo de una nación alemana.

La labor purgante de la revolución no debe considerarse como meros actos negativos de demolición. Al contrario, estos actos representaron los primeros pasos esenciales hacia una política positiva, constructiva y coherente. Al final, sin embargo, las instituciones modernas francesas —y las de otros países influidos por los franceses— recibieron su sello definitivo no de la revolución en sí, sino de Napoleón. La reacción en la opinión pública que hizo posible la dictadura napoleónica fue una reacción a los excesos de la revolución y a la corrupción y el libertinaje que proliferaron bajo el Directorio. Como tal dictadura, favoreció un compromiso con algunas —aunque de ningún modo con todas— las instituciones y tradiciones del Antiguo Régimen. El genio y la buena suerte de Napoleón residen en su habilidad para sintetizar los muy racionales logros de la revolución con los hábitos profundamente arraigados y las costumbres cimentadas durante miles de años de historia. Su política estuvo además influida por su temperamento militar, que valoraba en grado sumo el orden jerárquico y una disciplina estricta, y por las exigencias de la guerra continua.

La síntesis napoleónica quizá se ve mejor en la gran labor de codificación legal comenzada durante la revolución pero concluida bajo el imperio. Los Códigos —un compromiso clásico entre el antiguo derecho romano, adaptado a las necesidades y costumbres locales, y la nueva legislación revolucionaria— conservaron pese a todo los principios fundamenta-

les de la revolución: igualdad ante la ley, un Estado secular, libertad de pensamiento y libertad económica. El *Code Civile,* promulgado en 1804, es el más importante y fundamental. Escrito por abogados y juristas burgueses, reflejaba claramente las preocupaciones y los intereses de las clases propietarias. Consideraba la propiedad como un derecho absoluto, sagrado e inviolable. También sancionaba específicamente la libertad en los contratos y concedía a los contratos válidos la fuerza del derecho. Reconocía la letra de cambio y otras formas de papel comercial, y autorizaba expresamente los préstamos con intereses —una estipulación de notable importancia para el desarrollo de la industria en los países católicos romanos.

Cuando los franceses abolían las instituciones del Antiguo Régimen en los territorios que conquistaban, sentaban las bases de las nuevas. El *Code Civile*, que acompañaba a los ejércitos franceses de ocupación, siguió aplicándose después de su partida. Por toda Europa y más allá, incluyendo Louisiana y Quebec, y prácticamente toda Latinoamérica, el *Code Civile* se adoptó abiertamente o constituyó la base de los códigos nacionales.

Otro de los códigos napoleónicos de particular importancia para el desarrollo económico fue el *Code de Commerce*, promulgado en 1807. Antes de él, ninguna reglamentación general había regulado formalmente las empresas comerciales. En Gran Bretaña, la *Bubble Act* [Ley de la Burbuja] de 1720 prohibía las sociedades anónimas a menos que estuvieran autorizadas por el Parlamento (véase p. 194); prohibiciones parecidas habían sido la regla desde siempre en el continente. La mayor escala de las empresas provocada por la nueva tecnología exigía nuevas formas legales para facilitar la acumulación de capital y diversificar los riesgos de la inversión. Gran Bretaña abolió su Ley de la Burbuja en 1825, pero para constituir una corporación siguió siendo necesaria la concesión de una carta especial hasta 1844, en que se permitió que las asociaciones de veinticinco o más personas formasen sociedades anónimas registrándose simplemente. Pero, incluso entonces, los accionistas normalmente no podían conseguir la responsabilidad limitada hasta que en la década de 1850 se promulgaron una serie de leyes que otorgaban la responsabilidad limitada al registrarse, bajo ciertas condiciones. Una nueva y más amplia ley de 1862 permitió de forma general la responsabilidad limitada.

El *Code de Commerce* distinguía tres tipos principales de organizaciones comerciales: 1) simples asociaciones, en las que los socios eran responsables individual y colectivamente de todas las deudas del negocio; 2) *sociétés en commandite*, asociaciones limitadas en las que el socio o socios activos asumían una responsabilidad ilimitada en los asuntos que les concernían, mientras que los socios sin voto o limitados arriesgaban sólo las cantidades que tenían suscritas en realidad, y, por último, 3) *sociétés anonymes*, corporaciones en el sentido americano, con responsabilidad limitada para todos los propietarios. Eran compañías «anónimas» en el sentido de que los nombres de los individuos no podían figurar en la designación oficial de la compañía. Debido a sus privilegios, cada *anonyme* tenía que ser instituida de forma explícita por el gobierno, el cual, en la primera mitad del siglo, no se mostró muy propicio a otorgar tales privilegios. Sin embargo, una *commandite*, podía establecerse mediante la simple inscripción en el registro ante un notario público, y se convirtió rápidamente en la forma de empresa más frecuente. Finalmente, una ley de 1863 permitió la libre asociación con responsabilidad limitada a compañías cuyo capital en acciones no sobrepasara los 20 millones de francos, y en 1867 otra ley eliminó incluso esa restricción.

La forma *commandite* se adoptó en la mayoría de las naciones continentales y desempeñó una función vital en la captación de capital para el comercio y la industria en el período de transición anterior a la libre constitución de sociedades, en una época en que la mayoría de los gobiernos se mostraba todavía más reacio que el francés a la hora de otorgar concesiones para la formación de *anonymes*. Después de que Francia adoptase la libre constitución de sociedades en 1867, otros países no tardaron en seguir su ejemplo. En 1900, sólo Rusia y el Imperio otomano, entre las naciones más importantes, aún exigían una autorización específica para la constitución de sociedades anónimas. En Estados Unidos, por otra parte, donde los sentimientos igualitarios y las actitudes hostiles hacia los privilegios especiales eran más fuertes que en Europa, y donde los diversos estados, así como el gobierno federal, podían instituir corporaciones, la libre constitución en sociedad era la norma ya en la década de 1840.

4.2 Pensamiento económico y política

El período de las guerras napoleónicas presenció lo que en algunos aspectos fue la culminación del nacionalismo y el imperialismo económicos de los siglos anteriores, con el intento de bloqueo británico del continente y el Sistema Continental de Napoleón como respuesta. Ninguno fue enteramente eficaz en su principal propósito, que era limitar o destruir el potencial bélico de la economía del adversario, pero ambos representaron los extremos de la política de nacionalismo económico. Sin embargo, incluso antes de las guerras napoleónicas habían comenzado a circular las corrientes intelectuales que condenaban esta política.

En las décadas de 1760 y 1770, los fisiócratas (llamados en Francia *les économistes*) habían empezado a ensalzar las virtudes de la libertad económica y la competencia. En 1776, el año de la Declaración de Independencia americana, Adam Smith publicó en *La riqueza de las naciones*, lo que iba a ser una declaración de independencia económica individual. En ocasiones se ha calificado a Smith de apologista de los hombres de negocios o la *bourgeoisie*, pero esto es consecuencia de una mala lectura (o no lectura) de su texto. Sus críticas a los comerciantes no son menos mordaces que su condena de los gobiernos imprudentes o mal dirigidos. Respecto a la predilección de los comerciantes por el monopolio, por ejemplo, escribió: «La gente del mismo negocio raramente se reúne, ni siquiera para divertirse, sin que la conversación termine en una conspiración contra el público o en alguna estratagema para elevar los precios» [4]. La mayor preocupación de Smith en todo el libro, sin embargo era demostrar que la abolición de las vejatorias y «poco razonables» restricciones y trabas a la empresa individual fomentaría la competencia dentro de la economía, y esto, a su vez, maximizaría la «riqueza de las naciones». El libro de Smith alcanzó bastante popularidad como tratado filosófico. Tuvo cinco ediciones antes de su muerte en 1790, y más tarde fue traducido a casi todos los idiomas más importantes. Los estadistas y los políticos de ambos lados del Atlántico lo citaban para apoyar u oponerse a partes concretas de la legislación que querían defender o atacar, y consiguió un buen número de discípulos en el continente. Pero no fue hasta mucho después de su muerte, y de que varios escritores, como el reverendo T. R. Malthus y David Ricardo, hubiesen hecho su aportación al cuerpo de literatura conocido como «economía política clásica», cuando las ideas de Smith empezaron a

ponerse en práctica en la legislación. Esto ocurrió por primera vez en el Reino Unido en las décadas de 1820 y 1830. Algunas de las reformas, no obstante, como la revisión humanitaria de las leyes penales y criminales, la reducción del número de delitos castigados con pena capital y la creación de una fuerza de policía metropolitana, debieron más a Jeremy Bentham y los utilitaristas que a Smith y los economistas clásicos (aunque había algunas coincidencias entre las dos escuelas, particularmente en la persona de John Stuart Mill). El éxito más relevante del último grupo fue la abolición de las Leyes del Cereal [*Corn Laws*], lo que marcó el comienzo de un largo período de libre comercio en Gran Bretaña (véase más adelante, p. 328).

Además del libre comercio, los principios del liberalismo económico (como se conocía a la nueva doctrina) exigían una reducción del papel del Estado en la economía. En su nombre, el sistema de impuestos se rehízo y se simplificó, y las Leyes de Asociación, las Leyes de Navegación, las Leyes de Usura y otros símbolos legislativos del Antiguo Régimen de la vida económica fueron todas revocadas. Según Smith y su «sistema de libertad natural», el Estado solamente tenía tres funciones que cumplir: «primero, el deber de proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de otras sociedades independientes; segundo, el deber de proteger, en la medida de lo posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia o la opresión por parte de cualquier otro miembro de ésta, o el deber de establecer una administración de justicia imparcial; y tercero, el deber de llevar a cabo y conservar ciertas obras públicas y ciertas instituciones públicas, que nunca un individuo, o unos pocos tendrán interés en llevar a cabo y conservar...» [5].

Esta descripción idealizada del papel del Estado según los economistas clásicos originó un mito, a saber: el del *laissez-faire.* La frase empezó a usarse en inglés en 1825, y literalmente se traducía por el imperativo «dejad hacer». La concepción popular que se tenía de ella era que los individuos, especialmente las personas que se dedican a los negocios, deberían estar libres de toda traba gubernamental (excepto el derecho penal) para perseguir sus propios intereses egoístas. Thomas Carlyle lo satirizó como «anarquía más un policía».

El *laissez-faire* en la práctica, sin embargo, no era en absoluto tan desalmado, tan egoístamente motivado o tan inexorable como manifestaban las afirmaciones más extremistas. El principal objetivo de los economistas clásicos era desmontar la regulación del viejo aparato de la economía, que en nombre de los intereses nacionales creaba reductos de privilegios especiales y monopolios, e interfería en otros sentidos en la libertad individual y la consecución de riqueza. Al mismo tiempo que el Parlamento desmantelaba el viejo sistema de regulación y privilegios especiales, además, estaba promulgando una serie de nuevas regulaciones relacionadas con el bienestar general, especialmente de aquellos menos aptos para protegerse a sí mismos. Entre estas medidas se contaban las Leyes de Fábricas *[Factory Acts],* nuevas leyes de salud e higiene, y la reforma de los gobiernos locales. Estas normas no fueron inspiradas por una sola clase o segmento de la población, aunque procedieran del capital intelectual de los utilitaristas. Los reformadores humanitarios de origen aristocrático y burgués unieron sus esfuerzos con los de los líderes de las clases trabajadoras para promoverlas, y fueron votadas por los *whigs* y los *tories,* además de los radicales.

El liberalismo económico también tenía sus partidarios en el continente, pero nunca consiguieron el mismo grado de éxito que sus colegas británicos. Una razón para ello fue que la tradición del paternalismo estatal estaba mucho más profundamente arraigada en el continente que en Gran Bretaña. Otra, que, como Gran Bretaña era el líder tecnológico reconocido,

muchos individuos recurrían al Estado para que éste les ayudara a acortar distancias. El libre comercio ganó algunos adeptos y hubo alguna reducción de la intromisión del Estado en la economía, pero éste en conjunto desempeñó un papel más activo que en Gran Bretaña.

Al otro lado del océano, Estados Unidos tenía una mezcla única de gobierno y empresa privada. Los economistas clásicos contaban con pocos partidarios puristas en este país. Con la variedad que ofrecía la política económica real en los numerosos estados en desarrollo, Estados Unidos llegó a un compromiso viable y pragmático entre las exigencias de la libertad individual y las demandas de la sociedad. A causa de los intereses locales rivales y el triunfo de los demócratas seguidores de Jefferson y de Jackson, el gobierno federal desempeñó el mínimo papel que le asignaba la teoría clásica y, hasta la guerra de Secesión, generalmente siguió una política comercial liberal o de bajos aranceles. El Estado y los gobiernos locales, por otra parte, tomaron parte activa en promover el desarrollo económico. El «sistema americano», como lo llamó Henry Clay, consideraba al Estado como un organismo para ayudar a los individuos y a la empresa privada para acelerar el desarrollo de los recursos materiales de la nación.

4.3 Estructura de clases y lucha de clases

Socialmente, la Europa del Antiguo Régimen estaba organizada en tres estamentos: la nobleza, el clero y el resto —el pueblo llano o plebeyos— (véase capítulo 3, pp. 67-68). Un análisis moderno funcional en términos de clase social revisaría la clasificación ligeramente. En lo más alto de la pirámide social había una clase dirigente de terratenientes, que incluía a algunos que no eran nobles, así como al alto clero y a la nobleza propiamente dicha. La base económica de su poder político y su estatus social era la propiedad de la tierra, lo cual les permitía vivir «noblemente»; sin tener que trabajar. A continuación en la escala social estaba la clase media alta o *haute bourgeoisie,* de grandes mercaderes, altos funcionarios del gobierno, y profesionales, como abogados y notarios; aunque éstos con frecuencia poseían algo de propiedad también, las bases principales de su posición eran sus conocimientos y habilidades especiales, sus existencias (en el caso de los mercaderes) y sus contactos personales con la aristocracia. Más abajo en la escala social se situaba la clase media baja, o *petite bourgeoisie,* que consistía en artesanos, pequeños comerciantes, otras personas dedicadas a los servicios, y pequeños propietarios independientes. El escalón más bajo estaba integrado por los campesinos, los trabajadores domésticos de las industrias rurales caseras y los peones agrícolas, entre los cuales podían contarse muchos pobres e indigentes.

El cambio de la agricultura hacia las nuevas formas de industria y el crecimiento de las ciudades trajo consigo la aparición de nuevas clases sociales. Es evidente que el lugar de un individuo en la jerarquía social depende en parte de cómo se gana la vida, y los individuos de la misma ocupación es probable que compartan valores comunes y que tengan una apariencia común, diferente y quizás en conflicto con los valores y apariencias de los que se dedican a otras ocupaciones. El siglo XIX vio en ocasiones amargas luchas entre grupos rivales por el reconocimiento y el dominio social y político.

A principios del citado siglo, los campesinos eran el grupo más numeroso. A finales del mismo, aún constituían una mayoría en el conjunto de Europa, pero en las áreas más industrializadas su número relativo había descendido de forma drástica. Aislados por las malas

comunicaciones y limitados por una mentalidad tradicionalista, su mayor deseo era obtener tierras. Su participación en amplios movimientos sociales era generalmente esporádica y no iba más allá de sus intereses económicos inmediatos.

A pesar de los efectos de la Revolución Francesa, en los años inmediatamente posteriores a Waterloo la aristocracia terrateniente continuó disfrutando de prestigio social y poder político. Su posición de liderazgo se vio seriamente amenazada, sin embargo, por las crecientes clases burguesas. A mediados de siglo, estas últimas habían logrado ocupar posiciones de poder en la mayor parte de Europa Occidental y en las décadas siguientes llevaron a cabo profundas incursiones en la posición privilegiada de la aristocracia en Europa Central.

A principios del siglo XIX, los trabajadores urbanos constituían una pequeña minoría de la población, pero con la propagación del sistema industrial empezaron a obtener una superioridad numérica. Hablar de «la clase obrera» es erróneo, porque había diversos grados y diferencias dentro de la población laboral. Los obreros de las fábricas, aunque son objeto de la mayor atención para los historiadores de la industrialización, eran sólo uno de sus elementos, y no el mayor. Además, dentro de este elemento se daban actitudes y circunstancias muy diferentes, según se tratara, por ejemplo, de trabajadores textiles, del hierro, de la cerámica u otros. Los mineros, aunque parecidos en ciertos aspectos a los obreros fabriles, se diferenciaban de ellos en otros. Los sirvientes domésticos, los artesanos y los trabajadores manuales habían existido antes del nacimiento de la industria moderna. Muchos de los obreros cualificados descendieron al estatus de no cualificados cuando las máquinas les sustituyeron en su trabajo. Otros, en cambio, como los carpinteros, los albañiles, los maquinistas y los cajistas, se encontraron con que la demanda de sus servicios aumentaba con el crecimiento de las industrias y las ciudades. Los trabajadores eventuales, como los estibadores y los mozos de estación, constituían otro grupo importante, así como los trabajadores del transporte, los oficinistas y otros. La característica común que nos permite tratarlos como unidad para algunos propósitos (aunque tampoco ésta sea precisa ni universal) es que se ganaban la vida vendiendo su trabajo a cambio de un sueldo diario o semanal.

Karl Marx predijo a mediados del siglo XIX que la polarización que él creía observar en las entonces avanzadas sociedades industriales continuaría hasta que, en última instancia, sólo quedaran dos clases: la clase dirigente de los capitalistas (que en su opinión absorbería y sustituiría a la aristocracia) y el proletariado industrial. Gradualmente, todas las clases intermedias se verían reducidas al proletariado, hasta que este último, con su abrumador peso numérico, se levantara en una revolución y derribara a la clase dirigente capitalista. Los hechos de la historia han desmentido esta profecía. Más que polarizar dos clases mutuamente antagónicas, la propagación de la industrialización ha engrosado las clases medias con burócratas, artesanos cualificados y empresarios independientes. Las revoluciones que consiguieron triunfar, como la de Rusia en 1917, fueron obra de pequeñas bandas de revolucionarios, militantes profesionales que aprovecharon las debilidades de sociedades afectadas por la guerra.

Las formas más usuales de solidaridad de las clases trabajadoras y de ayuda mutua fueron los sindicatos y, más tarde, en algunos países, los partidos políticos de la clase obrera. Aunque los sindicatos tienen una larga tradición que se remonta hasta las asociaciones de viajantes de la Baja Edad Media, el movimiento moderno data del nacimiento de la industria moderna. En la primera mitad del siglo XIX, los sindicatos eran débiles, de carácter local y por lo general de corta vida frente a la oposición de patronos antagonistas y una legis-

lación poco favorable o represiva. La mayoría de las naciones occidentales ha pasado al menos por tres fases en su actitud oficial hacia los sindicatos. La primera fase, la de prohibición o supresión inmediata, fue tipificada por la Ley Le Chapelier de 1791 en Francia, las Leyes de Asociación de 1799-1800 en Gran Bretaña, y la legislación similar de otros países. En la segunda fase, marcada en Gran Bretaña por la revocación de las Leyes de Asociación en 1824-1825, los gobiernos concedieron una tolerancia limitada a los sindicatos, permitiendo su formación, pero persiguiéndolos con frecuencia por implicarse en acciones públicas como las huelgas. Una tercera fase, no conseguida hasta el siglo XX en algunos países y en absoluto en otros, concedió plenos derechos legales a los trabajadores para organizarse y participar en actividades colectivas.

En Gran Bretaña, en la década de 1830, el movimiento sindicalista se vio implicado en un movimiento político más amplio, conocido como cartismo, cuyo objetivo era conseguir el sufragio y otros derechos políticos para las clases desposeídas de derechos básicos. Tras el fracaso del movimiento, la organización sindical decayó hasta 1851. Entonces se formó la *Amalgamated Society of Engineers* [Sociedad Unida de Trabajadores Industriales (maquinistas y mecánicos)], la primera de los llamados sindicatos de «nuevo modelo». La principal característica del sindicato de «nuevo modelo» era que organizaba solamente a los trabajadores cualificados y con una base artesanal; representaba a la «aristocracia» del trabajo. Los trabajadores no cualificados y los obreros de las nuevas fábricas siguieron estando desorganizados hasta casi el final de siglo. Los sindicatos de «nuevo modelo» sólo pretendían mejorar los salarios y las condiciones de trabajo de sus propios miembros, que eran ya los mejor pagados de la industria británica, por medio de negociaciones pacíficas con los patronos y la ayuda mutua. Renunciaron a las actividades políticas y raramente recurrieron a la huelga excepto en casos extremos. Como resultado, crecieron en fuerza, pero el número de sus miembros seguía siendo bajo. Los intentos de organizar a las grandes masas de trabajadores semiespecializados y no cualificados desembocaron en la huelga de cerilleras (jóvenes trabajadoras de esta industria) de 1888 y la de los estibadores de Londres en 1889. En 1900, los miembros de los sindicatos sobrepasaban los dos millones, y en 1913 habían alcanzado los cuatro millones, o, lo que es lo mismo, más de una quinta parte del total de la fuerza de trabajo.

En el continente, los sindicatos progresaron con más lentitud. Desde el principio, los sindicatos franceses estuvieron estrechamente conectados con el socialismo e ideologías políticas similares. Las variadas y antagónicas formas tomadas por el socialismo francés dividieron al movimiento, provocando que su composición fuera inconstante y fluctuante, y haciendo casi imposible el acuerdo en una acción colectiva de ámbito nacional. En 1895, los sindicatos franceses lograron formar una Confederación General de Trabajo (CGT) nacional y apolítica, pero ni siquiera ésta incluía a todos los sindicatos activos, y con frecuencia tenía dificultades para mandar sobre sus directivos locales. El movimiento obrero francés continuó estando descentralizado, siendo sumamente individualista y en general ineficaz.

El movimiento obrero alemán databa de la década de 1860. Al igual que el francés, estuvo asociado desde el principio a los partidos y a la acción política; a diferencia del movimiento francés, estaba más centralizado y era más coherente. El movimiento obrero alemán tenía tres divisiones principales: el Hirsch-Dunker o sindicatos liberales, que agrupaba sobre todo a artesanos especializados; los sindicatos socialistas o «libres», con muchos más miembros, y los sindicatos católicos o cristianos, más tardíos, fundados con la bendición

del Papa en oposición a los sindicatos socialistas «ateos». En 1914, el movimiento sindicalista alemán tenía tres millones de miembros, el 80% perteneciente a los sindicatos socialistas, lo que le convertía en el segundo más grande de Europa.

En los países del sur de Europa cuya economía estaba más atrasada, y en alguna medida en Latinoamérica, predominó la influencia francesa en las organizaciones de trabajadores. Los sindicatos estaban fragmentados y orientados ideológicamente. Fueron salvajemente reprimidos por los patronos y el Estado, y la mayoría no prosperó. Los sindicatos en los Países Bajos, Suiza y el imperio austro-húngaro siguieron el modelo alemán. Alcanzaron un éxito moderado a nivel local, pero las diferencias religiosas y étnicas, además de la oposición del gobierno, impidieron su eficacia como movimientos nacionales. En los países escandinavos, el movimiento obrero desarrolló sus propias tradiciones y características. Se alió con el movimiento de cooperativas y con los partidos políticos socialdemócratas, y en 1914 había hecho más que cualquier otro movimiento sindicalista para aliviar las condiciones de vida y de trabajo de sus miembros. En Rusia y demás países de Europa Oriental, los sindicatos continuaron siendo ilegales hasta después de la Primera Guerra Mundial.

Los primeros intentos de formar organizaciones de trabajadores masivas en Estados Unidos tuvieron una eficacia limitada, frente a la oposición del gobierno y la patronal, y la dificultad de conseguir la cooperación entre trabajadores de diferente cualificación, ocupación, religión y antecedentes étnicos. En la década de 1880, Samuel Gompers asumió la tarea de organizar sindicatos locales sólidamente unidos y sólo compuestos de obreros cualificados, y en 1886 formó con ellos la Federación Americana del Trabajo (AFL). Igual que el sindicato de «nuevo modelo» de Gran Bretaña, la AFL siguió tácticas pragmáticas, concentrándose en el bienestar de sus propios miembros, evitando embrollos ideológicos y la acción política abierta. En consecuencia, consiguió alcanzar muchos de sus objetivos concretos, pero dejó sin sindicar a la mayoría de los trabajadores de la industria americana. En los dominios británicos, los sindicatos se desarrollaron en la forma tradicional británica, pero más comprometidos con los programas socialistas. El primer Congreso Sindicalista en Australia tuvo lugar en 1879, tan sólo once años después del primero de este tipo en Gran Bretaña.

4.4 Educación y alfabetización

Otra característica del desarrollo económico del siglo XIX, menos comentada pero no por ello menos importante que el crecimiento de las ciudades, de la fuerza de trabajo industrial y de los ingresos, fue el aumento de la alfabetización y la educación. Los cuadros 8.3 y 8.4 presentan algunos datos aproximados de ciertos países y fechas. En todos los casos es prácticamente seguro que los índices eran más bajos en 1800 que en 1830 o 1850. Los cuadros muestran una correlación aproximada (no precisa) entre niveles y porcentajes de industrialización, por una parte, y esfuerzo y logros educativos por otra. Es significativo que Gran Bretaña (o el Reino Unido), la primera nación industrial, figure arriba en los cuadros, pero no a la cabeza. En general, son los países del noroeste de Europa (y Estados Unidos) los que presentan cifras más positivas, en términos de esfuerzo y de logros, mientras que los del sur y el este de Europa (de los que España, Italia y Rusia son representantes) son menos notables. Esto se corresponde con los niveles y porcentajes de industrialización.

Quizás el aspecto más sorprendente del cuadro 8.3 sea el destacado lugar ocupado por Suecia tanto en 1850 como en 1900; Suecia era un país pobre a mediados del siglo XIX, pero en la segunda mitad del siglo tenía uno de los índices de crecimiento más altas de Europa. Su alto nivel inicial de alfabetización es atribuible a factores religiosos, culturales y políticos anteriores al comienzo de la industrialización, pero la gran reserva de capital humano así adquirido le fue de gran utilidad una vez que la industrialización hubo comenzado. La misma amplia generalización es aplicable, aunque quizá en menor grado, al resto de los países escandinavos, Estados Unidos, Alemania (Prusia) y (dentro del Reino Unido) Escocia.

Más allá de los datos cuantitativos se debe investigar sobre la naturaleza y el alcance de la educación. Con anterioridad al siglo XIX apenas existían las instituciones docentes públicas. Los ricos contrataban a tutores para sus hijos. Las instituciones religiosas y de caridad, y en algunos casos escuelas privadas de pago, proporcionaban la educación elemental a parte de la población, principalmente en las ciudades. Nadie soñaba con la alfabetización universal; de hecho, gran parte de la opinión influyente se oponía a la alfabetización de los «pobres trabajadores»; como si fuera incompatible con su «lugar» en la vida. La educación técnica la proporcionaba el sistema de aprendizaje. La educación secundaria y superior estaba en su mayor parte reservada a los hijos (sobre todo varones) de las clases privilegiadas, excepto los aspirantes a miembros del clero. Con pocas excepciones (como es el caso de Escocia y los Países Bajos), las antiguas universidades habían dejado hacía tiempo de ser los centros de conocimiento avanzado; atascadas en un plan de estudios que se centraba en la cultura clásica, educaban a burócratas para la Iglesia y el Estado, y daban una imagen de educación liberal a los hijos de las clases dirigentes.

Cuadro 8.3 Alfabetización en algunos países (porcentaje)

País	h. 1850	h. 1900
Suecia	90	(99) [a]
Estados Unidos (sólo blancos)	85-90	94
Escocia	80	(97)
Prusia	80	88
Inglaterra y Gales	67-70	(96)
Francia	55-60	83
Austria (sin Hungría)	55-60	77
Bélgica	55-60	81
Italia	20-25	52
España	25	44
Rusia	5-10	28

[a] Las cifras entre paréntesis están, casi con toda seguridad, sobreestimadas.

FUENTE: Cálculo de Carlo M. Cipolla, *Literacy and Development in the West* (Harmondsworth, 1969). Tablas 21, 24 y 31; las cifras entre paréntesis son de Michael G. Mulhall, *Dictionary of Statistics* (Londres, 1899, reeditado en 1969), p. 693.

Cuadro 8.4 Matriculaciones en la escuela primaria en algunos países (por cada 10.000 habitantes)

País	1830	1850		1900
Estados Unidos	1.500	1.800		1.969
Alemania	1.700	1.600		1.576
Reino Unido	900	1.045		1.407
Francia	700	930		1.412
España	400	663		1.038
Italia	300	463	(1860)	881
Rusia	—	98	(1870)	348

FUENTE: Richard A. Easterlin, «Why Isn't the Whole World Developed?», *Journal of Economic History,* 41 (marzo, 1981).

La Revolución Francesa introdujo el principio de educación gratuita y pública, pero en la misma Francia los gobiernos de la Restauración no lo tuvieron en cuenta hasta después de 1840. Mientras tanto, algunos estados alemanes, escandinavos y americanos, que ya habían disfrutado de los beneficios de una tradición de educación primaria extendida, establecieron sistemas financiados públicamente, aunque no se hicieron obligatorios o generales hasta más avanzado el siglo. En Inglaterra, la Ley de Fábricas de 1802 exigía que los propietarios de fábricas de tejidos proporcionasen instrucción elemental a sus aprendices, pero la ley apenas se puso en práctica; otra ley de 1833 exigía la instrucción para todos los niños que trabajasen. En la primera mitad del siglo, muchos artesanos y obreros cualificados asistieron a los «institutos de mecánica», escuelas nocturnas financiadas por medio de cuotas o de instituciones de caridad; pero Gran Bretaña se retrasó de forma notable en la provisión de educación pública. El sur y el este de Europa quedaron aún más atrás que Inglaterra.

La Revolución Francesa trajo consigo otras innovaciones en la educación de particular importancia para la era industrial: las escuelas especializadas de ciencias e ingeniería, de las que la École Polytechnique y la École Normale Supérieure son las más famosas. Dotadas de categoría universitaria, pero fuera del sistema de la universidad (que Napoleón reorganizó para formar a profesionales y burócratas), estas instituciones no sólo proporcionaban una formación avanzada, sino que también se dedicaban a la investigación. Fueron muy imitadas en toda Europa, excepto en Gran Bretaña, y fue precisamente un graduado de la Polytechnique quien organizó la instrucción en la Academia Militar americana de West Point, la primera escuela de ingeniería de América.

La era de reforma posnapoleónica en Alemania tuvo como consecuencia la revitalización de sus antiguas universidades y la creación de varias nuevas. La enseñanza científica adoptó muchos elementos del plan de estudios y de los métodos de la École Polytechnique, pero se hizo accesible a un número mucho mayor de estudiantes que en el sistema francés. De este modo, al convertirse la ciencia cada vez más en la base de la industria, Alemania se hallaba preparada para aprovechar la situación. Cuando los educadores americanos en la década de 1870 empezaron a preocuparse por la necesidad de remodelar su sistema de en-

señanza superior, tomaron como modelo a Alemania en lugar de Francia o Inglaterra. Posteriormente, las universidades francesas y británicas, así como las de otros países, siguieron también el mismo ejemplo.

4.5 Las relaciones internacionales

En el Congreso de Viena de 1814-1815, los vencedores de Napoleón intentaron restablecer el Antiguo Régimen en lo político, social y económico, pero sus esfuerzos fueron en vano. Las fuerzas ideológicas de democracia y nacionalismo desencadenadas por la Revolución Francesa, junto con las fuerzas económicas de la incipiente industrialización, socavaron sus pretensiones. Por otra parte, la divergencia de intereses entre los vencedores, sobre todo entre Gran Bretaña y los gobernantes restaurados en la Europa continental, precipitó la descomposición del antiguo orden restaurado. La decadencia final del Antiguo Régimen, excepto en Rusia y el Imperio otomano, se hizo evidente en las revoluciones de 1830 y 1848 en el continente.

Las revoluciones no fueron manifestaciones predominantemente económicas, pero tuvieron consecuencias importantes en este campo, sobre todo como resultado de la nueva configuración de las fuerzas políticas. En Francia, por ejemplo, la revolución de 1830 sustituyó a un gobierno orientado hacia el pasado por uno más receptivo a los intereses comerciales e industriales, mientras que en la de 1848 las clases trabajadoras urbanas hicieron una decidida tentativa de hacerse con el poder político antes de ser aplastadas por las fuerzas represivas. La revolución de 1830 en los Países Bajos del sur dio como resultado la creación de una nueva nación, Bélgica, que no tardó en mostrarse como una de las más avanzadas económicamente del continente. Por último, las revoluciones de 1848 en Europa central ocasionaron la extinción de los residuos del régimen feudal.

En todas estas revoluciones el nacionalismo era una fuerza potente. El nacionalismo como ideología no pertenecía a ninguna clase social determinada. Se adherían a él principalmente miembros de las clases medias cultas, pero también reflejaba las aspiraciones de los pueblos divididos de Italia y Alemania de tener una nación unificada, y las aspiraciones de las nacionalidades sometidas en los imperios austríaco, ruso y otomano, así como los deseos de la parte belga de los Países Bajos, y de Noruega e Irlanda, de conseguir la autonomía y la libertad. En Alemania, la unificación económica bajo el Zollverein, dominado por Prusia, en la década de 1830, precedió a la consecución de la unificación política en 1871, y ayudó a sentar las bases de la potencia industrial alemana. El fracaso en conseguir una unificación económica similar antes de la creación del reino de Italia en 1861 (a pesar de un intento en 1848) obstaculizó el avance del país hacia una posición de potencia económica. La independencia de Grecia, Serbia, Rumanía y Bulgaria respecto del Imperio otomano, al no ir acompañada de un progreso económico importante, hizo de estos países peones en el tablero de ajedrez de la política de las potencias.

El siglo XIX no fue testigo de guerras tan masivas y devastadoras como las guerras napoleónicas que lo iniciaron o la Primera Guerra Mundial que lo terminó. Las guerras, relativamente breves y limitadas, que se produjeron tuvieron resultados políticos importantes con implicaciones en la política económica, pero no obstaculizaron la acumulación de capital o el proceso de cambio tecnológico. Hacia el final del siglo, es cierto, las tensiones

políticas, en ocasiones exacerbadas por la rivalidad económica, se agudizaron y desembocaron en el resurgimiento del imperialismo europeo. Los aspectos económicos de este imperialismo serán analizados en un capítulo posterior. Por el momento, es suficiente observar que este resurgir del imperialismo amplió en gran medida el sistema de mercado mundial, con Europa en su centro.

9. Modelos de desarrollo: los primeros países industrializados

Desde cierta perspectiva, el proceso de industrialización del siglo XIX fue un fenómeno de ámbito europeo. (El hecho de que a finales de siglo Estados Unidos se hubiera convertido en la primera nación industrial no altera la cuestión, ya que su cultura es básicamente europea.) Un audaz historiador ha calculado incluso el producto «nacional» bruto de Europa en el siglo XIX (véase figura 9.1). Aunque tales cálculos son fáciles de criticar en detalle por la deficiencia de sus fuentes, las dos características principales de la figura 9.1 son indudablemente correctas en términos generales: primero, las numerosas fluctuaciones a corto plazo y, segundo, el crecimiento sostenido a largo plazo.

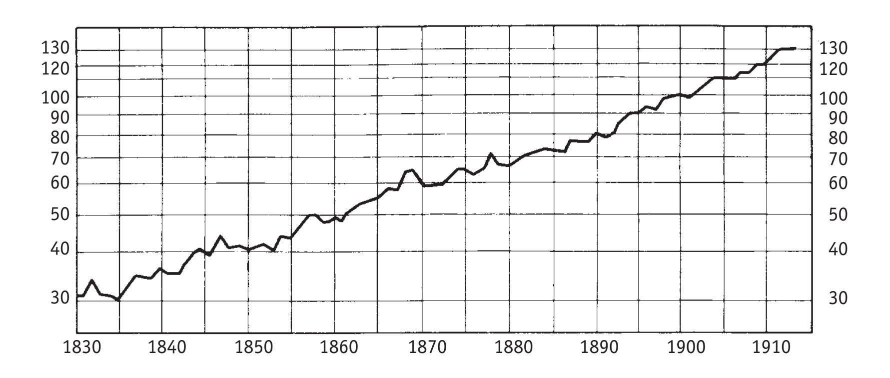


Figura 9.1 Índice del producto nacional bruto de Europa (1899-1901 = 100).
De Paul Bairoch, «Europe's Gross National Product: 1900-1975», *Journal of European Economic History,* 5 (otoño, 1976), p. 288.

Sin embargo, desde otra perspectiva, la industrialización fue básicamente un fenómeno regional, como ya hemos comentado en páginas anteriores (véase pp. 207-208). Las regiones en cuestión podían estar situadas dentro de una sola nación, como en el caso del sur del condado de Lancashire y sus zonas adyacentes, o podían solapar límites nacionales, como la cuenca carbonífera de Austrasia, que se extiende desde el canal de la Mancha en el norte de Francia hasta el área del Ruhr, a través de Bélgica y el oeste de Alemania. Para muchos historiadores, el análisis regional es el medio más satisfactorio para entender el proceso de industrialización.

Aún existe una tercera perspectiva, la más convencional, desde la cual estudiar el proceso de industrialización: considerarlo en términos de economías nacionales. Este método tiene el inconveniente que supone la posibilidad de descuidar las ramificaciones internacionales y supranacionales del proceso, e ignorar o menospreciar su dinámica regional, pero tiene en contrapartida dos poderosas ventajas. La primera es la meramente técnica de que la mayoría de las descripciones cuantitativas de la actividad económica se recogen y se calculan en términos de economías nacionales. La segunda, y más fundamental, es que el marco institucional de la actividad económica y las distintas políticas encaminadas a influir en la dirección y el carácter de dicha actividad se sitúan normalmente dentro de fronteras nacionales.

Afortunadamente, los tres enfoques no se excluyen entre sí. En el capítulo anterior acentuamos los aspectos nacionales y supranacionales del proceso de industrialización, en particular los relacionados con la población y la tecnología; en el capítulo 12 volveremos a destacar las dimensiones internacionales del comercio y las finanzas. En este capítulo y en el siguiente estudiaremos los distintos modelos de crecimiento nacional, deteniéndonos también en sus manifestaciones regionales cuando sean importantes.

1. Gran Bretaña

Empezaremos con Gran Bretaña, «la primera nación industrial». Al término de las guerras napoleónicas, Gran Bretaña era el principal país industrial del mundo, y, según algunas estimaciones, generaba una cuarta parte de la producción industrial total del *mundo* [1]. Además, a consecuencia de dicha primacía industrial y de su abrumadora superioridad como potencia naval mundial, alcanzada durante las últimas guerras, se convirtió también en la primera nación comercial del mundo, con entre una tercera y una cuarta parte del comercio internacional a su cargo, más del doble de sus principales rivales. Durante la mayor parte del siglo XIX, Gran Bretaña mantuvo su dominio como nación industrial y comercial. Pese a que su poder se redujo algo a mediados de siglo, en 1870 todavía daba cuenta de la cuarta parte del total del comercio internacional, e incluso aumentó su participación en el total de la producción industrial a más del 30%. Después de 1870, si bien siguieron aumentando la producción y el comercio totales (por ejemplo: la producción industrial creció un 250% entre 1870 y 1913), fue perdiendo gradualmente su primacía frente a otras naciones que iban industrializándose con rapidez. Durante la década de 1880, Estados Unidos la sobrepasó en producción industrial total, y Alemania lo hizo en la primera década del siglo XX. En vísperas de la Primera Guerra Mundial aún era la primera nación comercial del mundo, pero para entonces ya sólo controlaba una sexta parte del comercio total, y la seguían muy de cerca Alemania y Estados Unidos.

Los tejidos, el carbón, el hierro y la ingeniería, las bases de la temprana prosperidad de Gran Bretaña, seguían siendo los pilares de su economía. Todavía en 1880 su producción de hilos y tejidos de algodón superaba a la del resto de Europa; en 1913, aunque su posición relativa había empeorado, aún conservaba una tercera parte de la producción total de Europa, cantidad dos veces mayor que la de sus competidores más directos. Del mismo modo, y por lo que se refiere a la industria siderúrgica, Gran Bretaña alcanzó su máximo relativo alrededor de 1870, produciendo más de la mitad del hierro colado mundial; sin embargo, en 1890, Estados Unidos logró arrebatarle su primacía y Alemania, a su vez, experimentó un fuerte avance en los primeros años del siglo XX. Respecto a la industria del carbón, en cambio, Gran Bretaña mantuvo su liderazgo en Europa (aunque Estados Unidos la adelantó a principios del siglo XX) y producía excedentes para la exportación. Gran Bretaña tenía una producción de carbón per cápita dos veces mayor que sus principales rivales europeos, Bélgica y Alemania (véase figura 9.3 más adelante). Los yacimientos del noreste de Inglaterra (Northumberland y Durham) y el sur de Gales exportaban carbón a la Europa continental desde principios de siglo, e incluso antes; en 1870, ese comercio suponía el 3% del total de las exportaciones británicas. La rápida industrialización de los países vecinos, pobres en carbón, aumentó considerablemente las exportaciones de éste; en 1913, tales exportaciones de materia prima representaban más del 10% del valor de todas las exportaciones de las naciones más industrializadas del mundo.

En cuanto a la industria tecnológica, creación de la última parte del siglo XIX, se pueden buscar sus orígenes en las tres industrias ya mencionadas. La industria textil necesitaba constructores y reparadores de máquinas, la siderurgia producía los suyos, y la industria del carbón tenía necesidad de bombas de extracción eficaces y transporte barato, lo que dio como resultado el desarrollo de la máquina de vapor y el ferrocarril. Como se sugirió en el capítulo anterior, el ferrocarril fue la más relevante de las nuevas industrias del siglo XIX. Tuvo especial importancia por su eslabonamiento hacia atrás y hacia adelante con otras industrias. Por otra parte, debido al papel pionero de Gran Bretaña en el desarrollo del ferrocarril, la demanda extranjera, tanto de dentro como de fuera de Europa, de expertos, equipos y capital británicos proporcionó un fuerte estímulo a toda su economía.

Del mismo modo, la evolución de la industria de construcción naval, que pasó de la vela al vapor y de emplear madera en la fabricación de barcos a utilizar primero hierro y más tarde acero, también supuso un fuerte estímulo. El tonelaje de los recién construidos barcos de vapor no consiguió superar al de los nuevos barcos de vela hasta 1870, pero a partir de entonces predominó la construcción de los primeros; en 1900, la producción de barcos de vela nuevos había disminuido a menos del 5% del total. En la década de 1850-1860, el hierro empezó a sustituir rápidamente a la madera en la construcción de barcos, tanto de vapor como de vela, y en la década de 1880, el acero al hierro. En los primeros años del siglo XX, la industria de construcción naval británica producía por término medio más de un millón de toneladas al año, prácticamente todos barcos de vapor con casco de acero. Esa cifra suponía más del 60% de la construcción naval mundial. (Durante algunos años en las dos últimas décadas del siglo Gran Bretaña produjo más del 80% del total.) Una parte sustancial de esa producción, entre un sexto y un tercio, era para la exportación.

Pese a tan notables logros, el ritmo y el alcance de la industrialización británica no deberían exagerarse, como se ha hecho a menudo. Investigaciones recientes han demostrado que

la tasa de crecimiento industrial entre 1750-1850 fue considerablemente inferior a lo que suponían anteriores estimaciones, y que,

> incluso todavía en 1870 aproximadamente la mitad del total de los caballos de vapor de la industria correspondían al sector textil y, además, la mecanización accionada por motor aún había tenido comparativamente poco efecto en muchas industrias. En 1851, y quizá en 1871, la gran mayoría de los obreros trabajaban, no en industrias fabriles a gran escala, sino como artesanos en talleres pequeños. La aplicación masiva de la fuerza de vapor no se dio hasta después de 1870, aumentando de un total de unos dos millones de caballos de vapor en esa fecha a casi 10 millones en 1907 [2].

El censo de 1851 confirma estas generalizaciones. Por ejemplo, la agricultura era aún la actividad que empleaba mayor cantidad de mano de obra —lo siguió siendo hasta 1921—, y el servicio doméstico, la segunda. La industria textil acogía a menos del 8% de la mano de obra total (sólo la industria del algodón empleaba a alrededor del 4%). El número de herreros (112.500) sobrepasaba el de obreros de la industria primaria siderúrgica (79.500), y había más zapateros (274.000) que mineros (219.000).

Gran Bretaña alcanzó la cima de su supremacía industrial frente a otras naciones en las dos décadas que van de 1850 a 1870. La tasa de crecimiento de su producto nacional bruto desde 1856 hasta 1873 —ambos años cumbre en el ciclo comercial— fue de una medida del 2,5%, menor que su media de todo el siglo y sustancialmente inferior que la de Estados Unidos y Alemania durante el mismo período. Sobre una base per cápita, fue aún menor que la de Francia, tradicionalmente considerada la rezagada de las grandes potencias. ¿Cómo debemos evaluar un resultado tan poco brillante?

En primer lugar, las tasas de crecimiento son hasta cierto punto engañosas, porque unidades con poca base estadística pueden arrojar como resultado altas tasas de crecimiento con aumentos muy modestos del incremento absoluto. Y, sobre todo, Inglaterra no podía mantener su superioridad por tiempo indefinido al empezar a industrializarse naciones menos desarrolladas pero bien provistas de recursos. En ese sentido, el ocaso *relativo* de Gran Bretaña era algo inevitable. Además, considerando los vastos recursos y el rápido crecimiento demográfico de Estados Unidos y Rusia, no resulta sorprendente que acabaran sobrepasando la producción total de la pequeña isla. Más difícil de explicar es la baja tasa de crecimiento de producto per cápita; de 1873 a 1913 la tasa de crecimiento de la productividad del factor total (producto por unidad de cada factor de producción) fue cero.

Se han ofrecido diversas explicaciones a este decepcionante rendimiento. Algunas son muy técnicas: tienen en cuenta los precios relativos de las materias primas y los productos manufacturados, las condiciones comerciales, los porcentajes y modelos de inversión, y así sucesivamente. Aun a riesgo de simplificar en exceso, para nuestros fines podemos ignorarlas. Otras han considerado que el problema estuvo en la dificultad de acceso a materias primas y recursos naturales, pero desde luego éste era un problema menor. Por supuesto que la industria del algodón había dependido siempre del algodón en bruto de importación, pero ello no impidió que Gran Bretaña se convirtiera en el primer país productor de artículos de algodón del mundo, y, en cualquier caso, los demás productores de artículos de algodón de Europa obtenían su materia prima del exterior, con frecuencia a través de Gran Bretaña. Los minerales no ferrosos —cobre, plomo y estaño— del país fueron agotándose gradualmente o bien no pudieron competir con los precios más baratos del exterior, pero en

la mayoría de los casos esa materia prima más barata la extraían e importaban compañías británicas que operaban en el extranjero. A principios del siglo XX, la industria siderúrgica importaba aproximadamente una tercera parte del mineral, sobre todo de España, pero ello se debía en gran parte a que la industria no había adoptado enteramente el proceso Thomas-Gilchrist de fabricación de acero, que habría permitido la utilización de mineral fosfórico del país.

Este último ejemplo indica otra posible causa del relativo ocaso de Gran Bretaña: el fracaso empresarial. Los historiadores siguen debatiendo acaloradamente la cuestión, sin que se vislumbre una conclusión definitiva. Está fuera de toda duda que la Gran Bretaña victoriana tuvo varios empresarios dinámicos y agresivos; los nombres de William Lever (de Lever Brothers, posteriormente Unilever) y Thomas Lipton (té Lipton), entre otros, pasaron a ser muy conocidos. Pero, por otra parte, hay abundantes pruebas de que los empresarios de fines de la época victoriana no exhibieron el dinamismo de sus antepasados, al adoptar los hijos y nietos de los fundadores de las empresas familiares un estilo de vida de caballeros acomodados y dejar el funcionamiento diario del negocio a administradores asalariados. La introducción tardía, poco entusiasta, de las nuevas industrias de alta tecnología (para aquella época), como eran las de química orgánica, electricidad, óptica y aluminio, pese a que la mayoría de sus inventores fueron británicos, es un signo de letargo empresarial. Todavía más significativa es la tardía y parcial respuesta a las nuevas tecnologías dada por los empresarios británicos en esas industrias básicas en las que eran, o habían sido, líderes mundiales. La lenta e incompleta adopción del proceso Thomas-Gilchrist es un ejemplo que viene al caso, y, en la misma industria, la adopción relativamente lenta del horno Siemens-Martin. La industria textil se resistió durante mucho tiempo a la introducción de unas máquinas para hilar y tejer muy superiores que habían sido inventadas en la Europa continental y en América, y los fabricantes de sosa Leblanc libraron durante treinta años una batalla perdida a la defensiva contra el proceso Solvay amoníaco-sosa, que había sido introducido desde Bélgica.

El atrasado sistema educativo de Gran Bretaña pudo tener parte de la culpa del retraso industrial y de las deficiencias empresariales. Gran Bretaña fue el último de los grandes países occidentales en adoptar la escolarización elemental pública obligatoria, fundamental en la formación de una mano de obra cualificada. Las pocas universidades inglesas importantes prestaban una atención mínima a la ingeniería y la ciencia (no así las universidades escocesas, sin embargo). Aunque se habían recuperado algo del entumecimiento del siglo XVIII, su interés prioritario todavía era educar a los hijos de las clases ociosas en el conocimiento de los clásicos. Esto formaba parte de la perpetuación de los valores aristocráticos, con su desdén por los logros comerciales e industriales. El contraste con el siglo XVIII es sorprendente e irónico; en general, en aquella época se consideraba a la sociedad británica más abierta y fluida que las del *ancien régime* de la Europa continental; un siglo después la impresión, si no la realidad, era la contraria.

En esta exposición de los triunfos y las tribulaciones de la industria británica del siglo XIX sólo se ha hecho una mención incidental del contexto internacional —una evidente omisión que será remediada hasta cierto punto en el capítulo 12—, pero para situar la discusión en la perspectiva adecuada es necesario hacer unas cuantas observaciones.

De todas las grandes naciones, Gran Bretaña era la que más dependía tanto de las exportaciones como de las importaciones para su bienestar material. Por tanto, las políticas co-

merciales, en especial arancelarias, de las otras naciones repercutían en ella de forma notable. Más aún, dependía de la economía internacional en mayor medida que otras naciones de menor tamaño. Poseía, con diferencia, la mayor marina mercante y las inversiones en el extranjero de mayor cuantía, ambas destacadas fuentes de divisas. Desde principios del siglo XIX, por no decir antes, pese a la importancia de sus industrias exportadoras, Gran Bretaña tenía una balanza comercial negativa o «desfavorable». El déficit se cubría (y se superaba) gracias a los ingresos de la marina mercante y de las inversiones en el extranjero, lo que permitió que éstas crecieran casi continuamente a lo largo de todo el siglo. Por otra parte, en la segunda mitad del siglo, el papel central de Londres en la banca y en los seguros internacionales supuso una contribución aún mayor a estos ingresos invisibles. La importancia de estas fuentes internacionales de ingresos se puede juzgar mediante una breve comparación: antes comparábamos la tasa de crecimiento en el producto nacional bruto de 1856 a 1873 con la de 1873 a 1913 (2,5 frente a 1,9). Las cifras para el producto *interior* bruto (es decir, deduciendo del PNB los ingresos provenientes del extranjero) fueron 2,2 y 1,8.

Para concluir esta fugaz exposición sobre el modelo de industrialización de Gran Bretaña en el siglo XIX, debemos decir que, a pesar de todas sus vicisitudes, la renta real per cápita de los británicos aumentó 2,5 veces aproximadamente entre 1850 y 1914, la distribución de la renta se hizo *ligeramente* más igualitaria, disminuyó la proporción de población extremadamente pobre y en 1914 el británico medio disfrutaba del mayor nivel de vida de Europa.

2. Estados Unidos

El ejemplo más espectacular de un rápido desarrollo económico nacional en el siglo XIX fue Estados Unidos. El primer censo federal de 1790 registró menos de cuatro millones de habitantes. En 1870, después de haber alcanzado los límites de la expansión continental, la población había aumentado a casi 40 millones, más que la de cualquier nación europea exceptuando a Rusia. En 1915, la población sobrepasaba los 100 millones. Aunque Estados Unidos fue el punto de destino de la mayor parte de los emigrantes europeos, el elemento que más contribuyó al crecimiento demográfico fue el índice extremadamente alto de crecimiento natural. El número de habitantes nacidos fuera del país nunca supuso más de una sexta parte del total. Sin embargo, la política americana de inmigración, casi sin restricciones hasta después de la Primera Guerra Mundial, marcó definitivamente la vida nacional. América se convertiría en el crisol de razas de Europa.

El número de inmigrantes anuales aumentó con rapidez, si bien de modo intermitente, de menos de 10.000 en 1820-1825 a más de un millón en los primeros años del siglo XX. Hasta la década de 1890, la gran mayoría procedía del noroeste de Europa; los inmigrantes de esos países seguían constituyendo la mayor parte de la población nacida en el extranjero. Pero en 1900 Italia y los países del este de Europa fueron las naciones de origen de la mayor parte de los nuevos inmigrantes. En 1910, la población nacida fuera de sus fronteras era de 13.500.000, alrededor de un 15% del total. De ellos, un 17% procedía de Alemania, un 10% de Irlanda, y casi el mismo porcentaje de Italia y de la monarquía austro-húngara; un 9%, respectivamente, de cada uno de estos lugares: Gran Bretaña, Escandinavia, Canadá

(muchos de origen británico) y Rusia; casi un 7% de los territorios polacos de Rusia, Austria y Alemania, y el resto de otros países.

La renta y la riqueza crecieron todavía más rápidamente que la población. Desde la época colonial, la escasez de mano de obra en relación con la tierra y otros recursos había supuesto unos salarios y un nivel de vida más altos que en Europa. Fue ese factor, junto a las oportunidades de éxito individual y las libertades religiosas y políticas de las que disfrutaban los ciudadanos americanos, lo que atrajo a los inmigrantes europeos. Pese a la imperfección de las estadísticas, es probable que la renta media per cápita al menos se doblara entre la adopción de la Constitución y el estallido de la guerra de Secesión. Casi con total seguridad aumentó más del doble entre el final de dicha guerra y el estallido de la Primera Guerra Mundial. ¿Cuáles fueron las causas de este enorme aumento?

La abundancia de tierra y la riqueza de recursos naturales ayudan a explicar por qué Estados Unidos tenía mayor renta per cápita que Europa, pero no explican por sí solas la mayor tasa de crecimiento. Las razones deben buscarse en las mismas fuerzas que estaban operando en Europa Occidental, a saber: el rápido progreso tecnológico y la creciente especialización regional, aunque en Estados Unidos también se daban otros factores especiales. Por ejemplo, la escasez continua de mano de obra y su alto coste dotaron de mayor importancia a las máquinas que ahorraban aquélla tanto en la agricultura como en la industria. Los métodos agrícolas europeos, mejores que los americanos, daban mayor rendimiento por hectárea, pero los granjeros de Estados Unidos (incluso antes de la introducción del tractor) obtenían muchos mejores rendimientos por hombre/empleado, usando maquinaria relativamente barata (figura 9.2). En la industria, la situación era parecida.

Las enormes dimensiones físicas de Estados Unidos, con variedad de climas y recursos, permitieron un grado de especialización regional mayor de lo que era posible en cada país europeo. Aunque en el momento de su independencia, casi el 90% de la mano de obra se dedicaba principalmente a la agricultura, y mucha de la restante al comercio, la nueva nación no tardó en empezar a diversificarse. En 1789, el año en que la Constitución entró en vigor, Samuel Slater llegó desde Inglaterra y al siguiente año, asociado a comerciantes de Rhode Island, estableció la primera industria fabril de América. Poco después, en 1793, el invento de la desmotadora de algodón de Eli Whitney marcó el rumbo que tomaría el sur de Estados Unidos como principal proveedor de materia prima de la mayor industria manufacturera del mundo (véase capítulo 7, p. 204).

Esta dicotomía llevó a uno de los primeros debates importantes sobre política económica de la nueva nación. Alexander Hamilton, primer secretario del Tesoro, era partidario de fomentar la industria con tarifas proteccionistas y otras medidas (véase su *Report on Manufactures [Informe sobre los productos manufacturados],* 1791). Thomas Jefferson, primer secretario de Estado y tercer presidente, prefería, por su parte, «fomentar la agricultura, y dejar, como su sirviente, al comercio» (de su discurso inaugural, en 1801). Los jeffersonianos ganaron la batatalla política, pero los hamiltonianos (tras la trágica y prematura muerte de Hamilton) vieron triunfar sus ideas. La industria algodonera de Nueva Inglaterra, después de experimentar notables altibajos antes de 1815, emergió en la década de 1820 como la principal industria de América y una de las más productivas del mundo, y como tal se mantuvo hasta 1860. A su sombra se desarrollaron otra serie de industrias, especialmente la de fabricación de armas de fuego mediante piezas intercambiables (otra innovación debida a Eli Whitney), que sentaron las bases de las industrias de producción en serie posteriores.



Figura 9.2 Cosecha de trigo en Nebraska.
La agricultura y la industria de Estados Unidos se caracterizaron por la escasez de mano de obra y la introducción de maquinaria que la ahorraba. En la figura, un hombre con una segadora-agavilladora y un tiro de cuatro caballos hace el trabajo que habrían realizado una docena de trabajadores europeos. (De *The American Land,* de William R. Van Dersal, Copyright 1943 by Oxford University Press. Reproducción autorizada.)

Otra ventaja del gran tamaño de Estados Unidos era ofrecer un gran mercado doméstico en potencia, prácticamente libre de barreras comerciales artificiales. Para hacer realidad ese potencial se requería una vasta red de transportes. A principios del siglo XIX, la escasa población estaba diseminada a lo largo de la costa atlántica; la comunicación se llevaba a cabo mediante buques costeros complementados con unos pocos caminos para el correo. Los ríos proporcionaban el único acceso al interior, y ése estaba muy limitado por la presencia de rápidos y cascadas. Con el fin de remediar estas deficiencias, los estados y municipios, en cooperación con intereses privados (el gobierno federal apenas intervino), emprendieron un amplio programa de «mejoras internas» que pretendía principalmente la construcción de canales y caminos de peaje. En 1830 se habían construido más de 16.000 kilómetros de caminos de peaje, en especial en el sur de Nueva Inglaterra y en los estados de la franja media de la costa atlántica. La construcción de canales empezó a hacerse realidad a partir de 1815 y alcanzó su cima en las décadas de 1820 y 1830. En 1844 se habían construido más de 4.500 kilómetros, y en 1860, más de 6.000. Casi tres cuartas partes del total de los 188 millones de dólares correspondieron a fondos públicos. Algunas de las empresas inversoras alcanzaron un éxito espectacular, sobre todo el canal Erie del estado de Nueva York, pero esto fue la excepción; muchas ni siquiera recuperaron el dinero invertido.

Una razón fundamental del decepcionante rendimiento económico de los canales fue la llegada de un nuevo competidor: el ferrocarril. La era del ferrocarril empezó casi simultá-

neamente en Gran Bretaña y Estados Unidos, aunque durante muchos años éstos dependieron en gran medida de la tecnología, el equipo y el capital británicos. No obstante, los promotores americanos no tardaron en aprovechar la oportunidad que este medio de transporte les proporcionaba. En 1840, la longitud de las vías terminadas excedía no sólo la de Gran Bretaña, sino la de toda Europa, y esa diferencia se mantuvo durante la mayor parte del siglo (véase el cuadro 8.2).

Al igual que en Gran Bretaña, el ferrocarril en América no era importante sólo como productor de servicios de transporte, sino también por sus eslabonamientos hacia atrás con otras industrias, sobre todo la siderurgia. Aunque esta importancia a veces se ha exagerado, no se debe menospreciar. Es cierto que antes de la guerra de Secesión la industria siderúrgica estaba muy dispersa, producía a pequeña escala y dependía de la tecnología del carbón vegetal, y que, además, gran parte del material ferroviario se importaba de Gran Bretaña, especialmente las vías. Aun así, en 1860 el hierro ocupaba el cuarto lugar en valor añadido por industrias después del algodón, la madera y el calzado. Tras la guerra, con la adopción generalizada de la fundición de coque, la introducción de los procedimientos de Bessemer y de horno de solera abierta en la fabricación de acero, y la enorme expansión de la demanda a causa de los ferrocarriles transcontinentales, no tardó en convertirse en la industria mayor de América en términos de valor añadido.

A pesar del rápido crecimiento de los productos manufacturados, en el siglo XIX Estados Unidos siguió siendo una nación eminentemente rural. La población urbana no alcanzó los niveles de la rural hasta después de la Primera Guerra Mundial. Esto se debió de alguna forma a que buena parte de la producción fabril tenía lugar en áreas esencialmente rurales. Como ya se indicó, la industria siderúrgica tuvo su base en zonas rurales hasta después de la guerra de Secesión. Otras industrias, que utilizaban energía hidráulica, barata y eficaz, siguieron así incluso más tiempo. Aunque las máquinas de vapor fueron ganando terreno gradualmente a la energía hidráulica, lo que provocó el ocaso de las industrias con base rural fue la llegada de las centrales generadoras de energía eléctrica. El movimiento hacia el oeste continuó después de la guerra de Secesión, alentado por la Ley de Heredades *[Homestead Act]* en las tierras colonizadas, y la inauguración de la línea ferroviaria que iba hacia el oeste del Mississippi. La producción agrícola siguió dominando las exportaciones americanas, aunque los trabajadores no agrícolas sobrepasaron en número a los empleados en la agricultura en la década de 1880, y en esos mismos años la renta proveniente de la industria empezó a superar a la de la agricultura. En 1890, Estados Unidos se había convertido ya en la primera nación industrial del mundo.

3. Bélgica

La primera región de la Europa continental que adoptó plenamente el modelo de industrialización británico fue el área que en 1830 se convirtió en el reino de Bélgica. Durante el siglo XVIII, a excepción del principado-obispado de Lieja, había sido una posesión de los Habsburgo austríacos. Desde 1795 hasta 1814 estuvo incorporada a la república-imperio francés, y de 1814 a 1830 formó parte del reino unido de los Países Bajos. A pesar de estos frecuentes cambios políticos, desconcertantes a corto plazo, mostró un notable grado de continuidad en su modelo de desarrollo económico.

Su proximidad a Inglaterra no fue un factor despreciable en su temprana y exitosa imitación de la industrialización británica, pero hubo otras razones más fundamentales. En primer lugar, la región tenía una larga tradición industrial. Flandes fue un importante centro de producción de tejidos durante la Edad Media, y, en el este, el valle de Sambre-Mosa era famoso por sus objetos de metal (véase capítulo 5, p. 116). Brujas y Amberes fueron las primeras ciudades del norte de Europa en asimilar las técnicas comerciales y financieras italianas de la Baja Edad Media. Aunque la economía de la región sufrió la dominación española y otros infortunios tras la sublevación de los holandeses (véase capítulo 5, p. 117), se recuperó algo bajo el dominio, más benigno, de los austríacos en el XVIII. En Flandes creció una importante industria artesanal del lino con base rural, y la minería se desarrolló en la cuenca del Henao y en el valle del Sambre-Mosa.

En segundo lugar, Bélgica contaba con unos recursos naturales similares a los de Gran Bretaña. Sus yacimientos de carbón eran de fácil acceso y, pese a su pequeño tamaño, hasta después de 1850 su producción era mayor que la de cualquier otro país de la Europa continental. Contaba también con minas de hierro en las cercanías de los yacimientos de carbón, así como plomo y zinc. De hecho, un empresario belga, Dominique Mosselman, desempeñó un papel fundamental en la creación de la moderna industria del zinc, y la empresa que creó, la Societé de la Vieille Montagne, monopolizó prácticamente la industria durante muchos años.

En tercer lugar, y debido en parte a su localización geográfica, a sus tradiciones y a sus relaciones políticas, la región que se convertiría en Bélgica recibió importantes contribuciones de tecnología, empresariado y capital extranjeros, y disfrutaba de una situación privilegiada en ciertos mercados foráneos, sobre todo en Francia. El proceso empezó bajo el Antiguo Régimen y se aceleró durante el período de la dominación francesa. La familia Biolley, natural de Saboya, se estableció en Verviers a principios del siglo XVIII, y se introdujo en la industria de la lana. A finales de ese siglo sus casas comerciales eran, con diferencia, las más importantes de dicha industria. Los Biolley atrajeron todavía a más emigrantes, que llegaron a Bélgica para trabajar para ellos y que con el tiempo se establecieron por su cuenta. Entre éstos se hallaba William Cockerill, un experto mecánico de la industria de la lana de Leeds, que llegó a Verviers desde Suecia y en 1799 estableció un taller para la construcción de máquinas de hilar. Louis Ternaux, natural de Sedán, quien huyó de Francia en 1792 y viajó por Gran Bretaña estudiando los procesos industriales de aquel país, regresó a Francia durante el Directorio y abrió varias fábricas de lana allí y en las provincias belgas anexionadas. En 1807 en una de sus fábricas cerca de Verviers, cuyas máquinas de hilar accionadas por energía hidráulica habían sido construidas por Cockerill, trabajaban 1.400 obreros.

En 1720, el irlandés O'Kelly montó la primera bomba de vapor Newcomen del continente en una mina de carbón cerca de Lieja. Diez años después, el inglés George Sanders construyó otra en una mina de plomo de Vedrin. Antes de que el Antiguo Régimen llegase a su fin había casi sesenta motores Newcomen funcionando en el área que luego sería Bélgica. En 1791, los hermanos Périer, de Chaillot, cerca de París, instalaron en esa misma área el primer motor tipo Watt; en 1814 habían construido dieciocho o más, de un total de veinticuatro de esa clase existentes en el futuro territorio belga. Además de en la minería, se utilizaron en talleres textiles, en fábricas siderúrgicas y en la fábrica de cañones de Lieja que dirigían los propios hermanos Périer; pero el pequeño número de ellas es indicativo

del escaso rendimiento de los mismos. Los propietarios de las minas, especialmente, preferían las antiguas máquinas Newcomen, que siguieron construyéndose hasta la década de 1830.

Las minas de carbón fueron las que más utilizaron los motores de vapor —tanto la variedad Watt como la Newcomen— y también las que atrajeron el mayor número de empresarios y capital francés. Durante la dominación francesa se desarrolló un tráfico de gran importancia entre la industria belga del carbón y la industria francesa en general que sobrevivió a las diversas transformaciones políticas que hubo después de 1814. En 1788, los Países bajos austríacos exportaban a Francia 58.000 toneladas de carbón, mientras que Gran Bretaña suministraba 185.000 toneladas; en 1821, el sur de los Países Bajos exportó 252.000, Gran Bretaña, 27.000 toneladas; y en 1830, Bélgica envió más de 500.000 toneladas, y Gran Bretaña alrededor de 50.000. La red de canales y otras vías fluviales que unían el norte de Francia con los yacimientos mineros belgas, iniciada durante el Antiguo Régimen y continuada por los regímenes sucesivos, facilitó enormemente este tráfico. Los capitalistas franceses descubrieron que el carbón belga era una inversión atractiva. Durante las grandes eclosiones industriales de los años 1830 y 1840, e incluso de la década de 1870, cuando la producción de carbón se aceleró, se excavaron nuevas minas en Bélgica con capital francés.

La industria del algodón creció en la ciudad de Gante y en sus alrededores —de hecho, se convirtió en el Manchester belga—. Principal mercado para la industria rural del lino de Flandes, a partir de la década de 1770 la ciudad contempló la creación de diversos talleres de estampado en algodón que, sin embargo, no utilizaban energía mecánica. A principios del siglo XIX, un empresario local, Lievin Bauwens, que hasta entonces no había tenido nada que ver con la industria textil, fue a Inglaterra, corriendo un gran riesgo personal, dado que Francia y Gran Bretaña estaban en guerra, como espía industrial. Logró pasar de contrabando unas máquinas de hilar, *«mules»* Crompton, un motor de vapor e incluso trabajadores cualificados que manejaran las máquinas y construyeran copias de ellas. Instaló las máquinas en un convento abandonado de Gante en 1801, empezando así la moderna industria belga del algodón. Bauwens tuvo pronto competencia local, pero la industria creció con rapidez, especialmente con la protección del Sistema Continental de Napoleón. En 1810 empleaba a 10.000 trabajadores, niños y mujeres en su mayoría. Los caprichos de la guerra y, más aún, de la paz que la siguió sometieron a la industria a violentas fluctuaciones que arruinaron a muchos empresarios, entre ellos al propio Bauwens, pero la industria en sí sobrevivió y creció. Los telares mecánicos aparecieron en la década de 1830 y, a finales de ésta, la introducción, también en Gante, de las hiladoras de lino mecánicas significó el final de la industria rural del mismo.

Hacía ya mucho tiempo que en el valle del Sambre-Mosa y en las montañas de las Ardenas, al este, existía una industria siderúrgica tradicional que utilizaba como combustible el carbón vegetal. Desempeñó un papel importante en el esfuerzo bélico-industrial de las guerras revolucionarias y napoleónicas, pero permaneció anclada a técnicas tradicionales. En 1821, Paul Huart-Chapel introdujo el pudelado y el laminado en sus fundiciones cerca de Charleroi. En 1824 empezó a construir unos altos hornos de coque que entraron en funcionamiento en 1827 y fueron los primeros de la Europa continental comercialmente rentables. A esos hornos pronto siguieron otros, entre ellos en 1829 el de John Cockerill, cuyo socio no era otro que el gobierno holandés del rey Guillermo I.

En 1807, William Cockerill trasladó sus talleres de maquinaria textil de Verviers a Lieja, asociándose con sus hijos James y John. William se retiró en 1813 y John compró las acciones de su hermano en 1822. Mientras, en torno a 1815, la empresa empezó a fabricar motores de vapor además de maquinaria textil; con este fin emplearon a muchos obreros cualificados procedentes de Gran Bretaña, algunos de los cuales se establecieron por su cuenta más adelante o entraron a trabajar en otras empresas belgas. Los Cockerill anunciaron sus planes de construir altos hornos de coque ya en 1820; para ello, en 1823 John obtuvo un préstamo subvencionado por el gobierno holandés. También contrató como asesor a David Mushet, un famoso fundidor escocés. Pero la empresa se vio acosada por continuas dificultades tanto técnicas como financieras. En 1825, el gobierno adquirió la mitad de la empresa por valor de un millón de florines; pero esta inyección de fondos gubernamentales no fue suficiente para posibilitar que lograra su objetivo, y cuando lo hizo, en 1829, el gobierno había invertido 1.325.000 florines más.

En vísperas de la revolución belga de 1830 (que, irónicamente, desposeyó al gobierno holandés de su inversión), la firma Cockerill era sin ningún género de duda la mayor empresa industrial de los Países Bajos, y probablemente la mayor del continente (figura 9.3). Daba trabajo a casi 2.000 obreros y representaba una inversión de capital de más de tres millones de florines (aproximadamente un millón y medio de dólares), una enorme suma para la época. Con sus minas de hierro y carbón, sus altos hornos, sus refinerías, sus laminadores y sus talleres de construcción y reparación de máquinas, era también una de las primeras empresas metalúrgicas integradas verticalmente. Como tal, sirvió de modelo a otras empresas en la incipiente industria.

La revolución belga, bastante suave en términos de pérdidas humanas y de propiedad, dio lugar sin embargo a una depresión económica, por la incertidumbre sobre el carácter y el futuro del nuevo estado. No obstante, esta depresión terminó pronto y los años centrales de la década fueron testigos de un vigoroso despegue industrial. Aparte de las condiciones económicas internacionales, también favorables, dos factores especiales fueron los principales responsables del carácter y el alcance del despegue económico de Bélgica: primero, la decisión gubernamental de construir una red de ferrocarriles a expensas del Estado (véase capítulo 8, pp. 228-234), lo que resultó una especial bendición para las industrias del carbón, el hierro y la ingeniería, y segundo, una notable innovación institucional en el campo de la banca y las finanzas.

En 1822, el rey Guillermo I autorizó la creación de una sociedad anónima bancaria, la *Societé Générale de Belgique pour Favoriser l'Industrie Nationale des Pays-Bas* (conocida a partir de 1830 como la Societé Générale de Belgique), con sede en Bruselas; la dotó con propiedades estatales por valor de 20 millones de florines e invirtió una considerable parte de su fortuna personal en acciones. Aunque el banco poseía facultades muy amplias para una empresa de su naturaleza, el rendimiento durante la primera década fue, en el mejor de los casos, bastante pobre. Sin embargo, tras la revolución, con un nuevo gobernador designado por el nuevo gobierno, estimuló una repentina alza de la inversión, que no tenía precedentes en la Europa continental. Entre 1835 y 1838 creó treinta y una nuevas *sociétés anonymes,* con un capital total de más de 100 millones de francos, que comprendían altos hornos y fundiciones, compañías hulleras, las fábricas de maquinaria Phénix en Gante, la compañía de barcos de vapor de Amberes, una fábrica de tejidos, refinerías de azúcar y fábricas de cristal. En todas esas promociones contó con la cooperación de James de Roths-

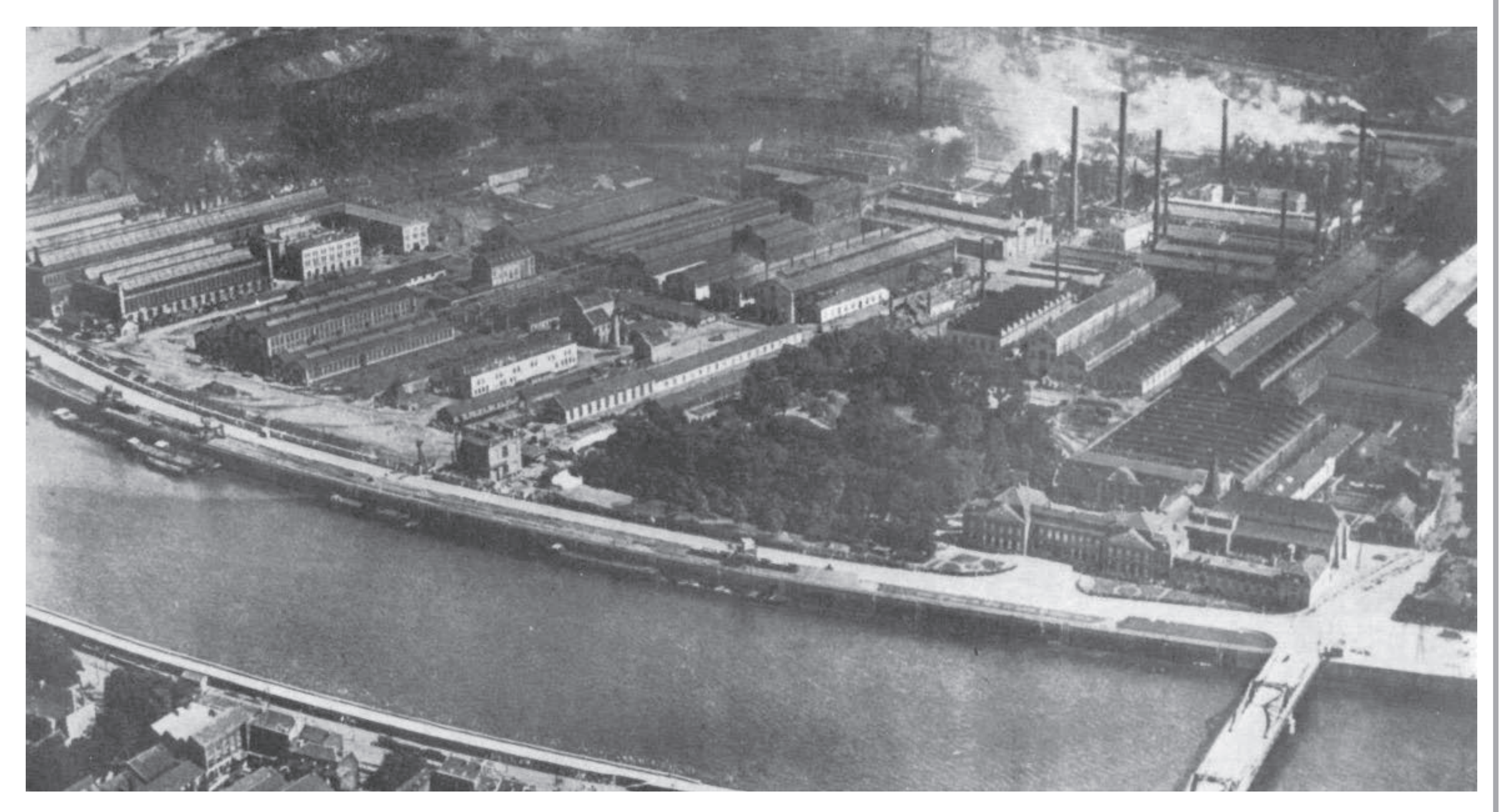


Figura 9.3 La fábrica Cockerill de Seraing, Bélgica.
Junto al río Mosa, en Seraing, cerca de Lieja, fue el primer establecimiento industrial de la Europa continental integrado a gran escala. Esta foto es de principios de siglo, pero la empresa era ya grande en la década de 1830. (De *Toute la Belgique,* Monmarche.)

child, de París, el banquero inversor más influyente de su tiempo, quien facilitó el acceso al mercado de capital francés.

En 1835, unos financieros rivales obtuvieron permiso para la creación de otra sociedad anónima bancaria, el Banque de Belgique. Tomando como modelo en lo fundamental a la Société Générale, aunque era sustancialmente menor, el nuevo banco no tardó en imitar a su predecesor en el campo de las inversiones. En menos de cuatro años fundó veinticuatro empresas industriales y financieras con un capital total de 54 millones de francos. Entre éstas había minas de carbón, establecimientos metalúrgicos, la fábrica de maquinaria St. Léonard de Lieja, talleres textiles, refinerías de azúcar y, la más importante, la compañía que se convertiría en el mayor productor del mundo de metales no ferrosos, la Société de la Vieille Montagne, que compró a su fundador, Mosselman. Al igual que la Société Générale, el Banque de Belgique tenía relaciones con Francia a través del banco privado parisiense de Hottinguer et Cie. Se decía que nueve décimas partes de su capital eran francesas.

En 1840, o quizás antes, Bélgica era el país más industrializado de la Europa continental, y, en términos de capital, seguía muy de cerca a Gran Bretaña. Aunque, al igual que ocurriera con otros países de industrialización temprana, su tasa de crecimiento industrial acabó por descender ligeramente y ser sobrepasada por la de otros países de industrialización posterior, en 1914 seguía siendo el país más industrializado de la Europa continental en términos de producción per cápita, sólo aventajado por Gran Bretaña en toda Europa. A lo largo de todo el siglo las industrias que habían hecho posible el inicio de su crecimiento siguieron siendo la base de su prosperidad: el carbón, el hierro (y el acero), los metales no ferrosos, la ingeniería y, en menor grado que en Gran Bretaña, la industria textil. En la industria química, la introducción del proceso Solvay para la obtención de sosa cáustica impulsó a una industria que hasta aquel momento había experimentado un crecimiento lento; y las empresas de ingeniería belgas sobresalieron tendiendo líneas de ferrocarriles de vía estrecha en el extranjero (además de en su propio país) y, con posterioridad a 1880, en la instalación de tranvías y trenes eléctricos. También a lo largo de todo el siglo la economía belga dependió en buena medida de la economía internacional; finalmente, el 50% o más de su producto nacional bruto procedía de sus exportaciones, teniendo Francia especial importancia en este aspecto. La verdad es que, si Bélgica hubiera formado parte de Francia durante todo el siglo, habríamos «perdido» estadísticas importantes sobre una economía regional, pero las cifras de Francia habrían mostrado un crecimiento total mucho más impresionante. Como ejemplo, en 1844 Francia importó el 30% de toda la producción belga de hierro colado, y no fue un año excepcional. Tomado el siglo en su conjunto, Francia importó más del 30% de su suministro de carbón, proviniendo más de la mitad de este porcentaje de Bélgica, principalmente de las minas de propiedad francesa.

4. Francia

De los primeros países industrializados, Francia fue el que tuvo el modelo de crecimiento más anómalo. El hecho dio origen, en el siglo pasado y más recientemente, a gran cantidad de bibliografía dedicada a explicar el supuesto «atraso» o «retraso» de la economía francesa. Nuevos estudios empíricos y profundizaciones teóricas aún más recientes han mostrado, sin embargo, que los debates anteriores se basaban en una premisa falsa. En realidad, aun-

que el *modelo* de industrialización francés se diferenciaba del de Gran Bretaña y del de los primeros países industrializados, el *resultado* no fue peor y, en términos de bienestar humano, puede que fuese mejor. Además, considerando los modelos de crecimiento de países con una industrialización tardía exitosa, parece ser que el modelo francés es más «típico» que el británico.

Para buscar una solución a esta paradoja merece la pena considerar los determinantes básicos del desarrollo económico. En el caso de Francia, la característica más sorprendente del siglo XIX fue el bajo índice de crecimiento demográfico (véase capítulo 8, p. 218). Cuando todas las medidas de crecimiento importantes (PNB, producción industrial, etc.) se reducen a términos per cápita, resulta que el resultado francés es realmente muy bueno. En segundo lugar, está el tema de los recursos. Las industrializaciones de Gran Bretaña, Bélgica, Estados Unidos y Alemania se basaron en gran medida en recursos carboníferos abundantes. Aunque no puede afirmarse que Francia careciese de carbón, no estaba tan bien provista y, además, por el carácter de sus yacimientos, su explotación era más costosa. Estos hechos tuvieron importantes implicaciones, que más tarde examinaremos, en otras industrias relacionadas con el carbón, como la siderurgia. En el aspecto tecnológico, Francia no estaba rezagada; más bien al contrario. Los científicos, inventores e innovadores franceses se pusieron a la cabeza en varias industrias, entre ellas las de la energía hidráulica (turbinas y electricidad), el acero (el proceso de horno de solera abierta), el aluminio, los automóviles y, en el siglo XX, la aviación. El factor institucional es mucho más complejo y difícil de evaluar; como ya se señaló en el capítulo 8, los regímenes revolucionario y napoleónico proporcionaron el contexto institucional básico a la mayor parte de la Europa continental, pero a lo largo del siglo XIX se produjeron cambios importantes cuyo análisis debemos posponer hasta otro capítulo.

En la actualidad está demostrado que el moderno desarrollo económico de Francia empezó en el siglo XVIII. Considerando el siglo como un todo, los *índices* de crecimiento tanto del producto total como del producto per cápita fueron aproximadamente iguales a los británicos, e incluso puede que ligeramente superiores, aunque Francia comenzó (y terminó) con un producto per cápita menor. Pero a fines de siglo Gran Bretaña experimentó una «revolución industrial» (en el algodón), mientras Francia estaba atrapada en medio de un gran terremoto político: la Revolución Francesa. Aquí radica la diferencia que afectó a los rendimientos relativos de las dos economías durante gran parte del siglo XIX. Desde 1790 hasta 1815, excepto la breve tregua de Amiens (1802-1803), Francia se vio envuelta en lo que se ha llamado la primera guerra «moderna», que supuso la llamada obligatoria a filas de gran cantidad de mano de obra. La demanda durante la época de guerra aumentó la producción de la economía, pero esencialmente conforme a pautas establecidas, con poco progreso tecnológico. Se instalaron algunas máquinas de hilar en la industria del algodón y se construyeron unas pocas máquinas de vapor, pero las importantes industrias química y siderúrgica sufrieron un estancamiento tecnológico. Gran Bretaña también entró en guerra en 1793, pero su pérdida de mano de obra fue menor por el hecho de que dejó en manos de sus aliados continentales la mayor parte de la guerra en tierra (a excepción de las contiendas en la península Ibérica). Las exportaciones de Gran Bretaña, con su control de los mares y con Francia aislada de los mercados de ultramar, experimentaron un aumento espectacular que contribuyó a acelerar la modernización tecnológica de sus principales industrias.

Después de la fuerte depresión de posguerra que afectó a toda la Europa Occidental, e incluso rozó a Gran Bretaña, la economía francesa reanudó su crecimiento con índices aún más altos que los del siglo XVIII. Durante todo el siglo, el producto nacional bruto creció probablemente a una tasa media de entre 1,5 y 2,0% al año, aunque estas cifras están sujetas a cierta incertidumbre, sobre todo las referidas a la primera mitad. En el período 1871-1914, para el que contamos con estadísticas más numerosas y fiables, el producto nacional bruto creció en Francia a una tasa anual media de aproximadamente 1,6%, mientras el de Gran Bretaña lo hacía en torno al 2,1% y el de Alemania era del 2,8%. Estas cifras parecían indicar que la economía alemana crecía casi dos veces más rápidamente que la francesa, mientras que la británica lo hacía casi a un tercio de esa misma velocidad. Pero las cifras pueden ser engañosas como guía para estudiar el rendimiento total de la economía, porque cuando las tasas de crecimiento se reducen a cifras per cápita, los índices pasan a un 1,4% en Francia frente a un 1,7% en Alemania y a sólo un 1,2% en el Reino Unido. En otras palabras, el escaso aumento demográfico de Francia explica en gran medida el crecimiento aparentemente lento de la economía en su conjunto. Más aún, los índices de crecimiento per cápita pueden ser también engañosos debido a que, al tener Alemania a mediados del siglo XIX una economía relativamente atrasada, empezó con rentas per cápita mucho más bajas y, por tanto, menor base estadística. Además, como resultado de la guerra franco-prusiana, dos de las provincias francesas con una economía más dinámica, Alsacia y Lorena, en 1871 pasaron a formar parte del nuevo Imperio alemán.

La producción industrial, la vanguardia del moderno desarrollo económico de Francia, como de la mayoría de las naciones en vías de industrialización, creció aún más rápidamente que el producto total: se ha estimado de forma diversa entre el 2,0 y el 2,8%. Las variaciones surgen no sólo de los distintos métodos de cálculo (y sus autores), sino también del número de industrias incluidas en los cálculos. A lo largo de la primera mitad del siglo —incluso hasta en el Segundo Imperio—, los artesanos y la industria doméstica representaban tres cuartas partes o más de la producción «industrial» total. El producto de estas actividades crecía con mayor lentitud que el de las fábricas y otras industrias nuevas, y, en algún caso, disminuía; de ahí que, al excluirlos de los índices de crecimiento, éstos parezcan mayores. Pero su importancia no debe subestimarse porque, en gran medida, imprimieron a la industria francesa sus características distintivas.

Aunque el rendimiento total de la economía fue bastante respetable, su índice de crecimiento experimentó variaciones (aparte de las fluctuaciones a corto plazo a las que estaban sujetas las economías en vías de industrialización). Entre 1820 y 1848, la economía creció a un ritmo moderado o incluso rápido, interrumpido por fluctuaciones ocasionales de orden menor. La producción de carbón, cuya media de 1816 a 1820 no alcanzó el millón de toneladas, sobrepasó los cinco millones de toneladas en 1847, y su consumo aumentó todavía más rápidamente. La industria siderúrgica adoptó el proceso de pudelado y empezó la transición a la fundición de coque. A mediados de siglo, más de cien hornos de coque producían más lingotes de hierro que 350 hornos de carbón vegetal. Se pusieron los cimientos de una importante industria de maquinaria e ingeniería; a mitad de siglo, el valor de las exportaciones de maquinaria superaba el de las importaciones en más de tres a uno. Muchas de las nuevas máquinas fueron a la industria textil doméstica, sobre todo de lana y algodón, que eran las que contaban con mayor número de usuarios de máquinas de vapor y de otros equipos mecánicos, además de ser las industrias más importantes en términos de empleo y

valor añadido. El consumo de algodón en bruto se multiplicó por cinco de 1815 a 1845 y las importaciones de lana (además de la producción doméstica) lo hicieron por seis desde 1830. El número de refinerías de azúcar de remolacha creció de una en 1812 a más de cien en 1827. Las industrias de cristal, porcelana, química y papel, que también crecieron a gran velocidad, eran insuperables en cuanto a la variedad y calidad de sus productos. Por esta época se crearon en Francia, o bien se adoptaron con rapidez, una serie de industrias entre las que se contaban el alumbrado por gas, las cerillas, la fotografía, la galvanoplastia, la galvanización y la fabricación de caucho vulcanizado. El crecimiento del comercio exterior e interior se vio facilitado por las mejoras en los transportes y las comunicaciones, como la construcción generalizada de canales, la introducción de la navegación a vapor, los primeros ferrocarriles y el telégrafo eléctrico. El comercio exterior, medido a precios corrientes, aumentó a un 4,5% anual desde 1815 hasta 1847 y, dado que los precios fueron descendiendo durante ese período, el valor real fue aún mayor. Además, en todo el período, las exportaciones de bienes superaron de modo considerable a las importaciones, con lo que en la balanza comercial de Francia hubo un gran superávit, por medio del cual obtuvo importantes recursos para sus inversiones de capital en el extranjero.

Las crisis políticas y económicas de 1848-1851 marcaron una pausa en el ritmo del desarrollo económico. Las crisis de las finanzas públicas y privadas paralizaron la construcción de ferrocarriles y otras obras públicas. La producción de carbón sufrió una brusca caída del 20%; la de hierro fue más lenta, pero en 1850 era de menos del 70% de la producción de 1847. La cifra de artículos de importación disminuyó en un 50% en 1848 y no se recuperó por completo hasta 1851; las exportaciones se hundieron ligeramente en 1848, pero se rehicieron en un año.

Con el golpe de Estado de 1851 y la proclamación del Segundo Imperio al siguiente año, el desarrollo económico de Francia reanudó su curso a un ritmo acelerado. Su tasa de crecimiento se redujo algo tras la suave recesión de 1857, pero recibió un vigoroso impulso a través de las reformas económicas de la década de 1860, muy especialmente los tratados de libre comercio (véase el capítulo 12) y las leyes de liberalización de la asociación de 1863 y 1867. La guerra de 1870-1871 fue un desastre económico y militar, pero Francia se recobró económicamente de un modo que asombró al mundo. Sufrió la depresión de 1873 en menor grado que cualquier otra nación en vías de industrialización y se recuperó con mayor rapidez. Hubo un nuevo crecimiento rápido que continuó hasta finales de 1881. En ese período, la red ferroviaria pasó de unos 3.000 kilómetros a más de 27.000 y la telegráfica de 2.000 a 88.000. La construcción de ferrocarriles proporcionó un poderoso estímulo al resto de la economía, tanto directa como indirectamente. La siderurgia completó la transición a la fundición de coque en la década de 1850, y en las de 1860 y 1870 adoptó los procesos de Bessemer y Martin para la producción de acero barato. Las producciones de hierro y de carbón se multiplicaron por cuatro durante esos años, alcanzando 20 millones de toneladas la producción de carbón y dos millones la de hierro. El comercio exterior, beneficiándose de las continuas mejoras en las comunicaciones y los transportes, aumentó en más de un 5% anual, y Francia, que era aún la segunda nación del mundo en cuanto a volumen de comercio, incrementó ligeramente su participación en el comercio mundial, pasando de un 10 a un 11%. Tomando el período de 1851 a 1881 en su conjunto, la renta y la riqueza de Francia crecieron a más velocidad que en todo el siglo, con un promedio de entre un 2 y un 4% anual.

La depresión que empezó en 1882 duró más tiempo y probablemente costó a Francia más que cualquier otra del siglo XIX. En sus comienzos parecía igual que otras recesiones de menor importancia que empezaban con pánico financiero, pero surgieron una serie de factores que la complicaron y la prolongaron: plagas que afectaron seriamente a las industrias del vino y la seda durante casi dos décadas, grandes pérdidas en inversiones en el extranjero por impagos de gobiernos y quiebras de ferrocarriles, la vuelta general al proteccionismo en el mundo y, en concreto, las nuevas tarifas arancelarias francesas y una fuerte guerra comercial con Italia entre 1887 y 1898. El comercio exterior decayó y permaneció casi estancado durante más de quince años y, con la pérdida de los mercados extranjeros, la industria interior también se estancó. La acumulación de capital cayó al punto más bajo de la segunda mitad del siglo.

Finalmente volvería la prosperidad, justo antes del fin de siglo, con la ampliación de las minas de Lorena y el advenimiento de nuevas industrias, como la electricidad, el aluminio, el níquel y los automóviles. Francia disfrutó una vez más de un índice de crecimiento comparable al de 1815-1848, si no al de 1851-1881. *La belle époque,* como llaman los franceses a los años inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial, fue por tanto un período de prosperidad material y de florecimiento cultural. Aunque la precisión en estas comparaciones no es posible, probablemente en 1913 el francés medio disfrutaba de un nivel de vida tan alto o más que cualquier otro ciudadano de la Europa continental.

Quedan por analizar ciertas características claves del modelo de desarrollo francés: el bajo índice de urbanización, la escala y la estructura de sus empresas y sus fuentes de energía industrial. Todos ellos están interrelacionados e íntimamente unidos a las otras dos características que ya hemos puesto de relieve: el bajo índice de crecimiento demográfico y la relativa escasez de carbón.

Entre todas las grandes naciones industriales, Francia tenía los índices de urbanización más bajos. La causa principal fue el lento crecimiento de su población total, pero también tuvieron que ver con ello la proporción de mano de obra ocupada en la agricultura y la estructura y el emplazamiento de la empresa industrial. De todas las grandes naciones industriales Francia también era la que contaba con mayor proporción de mano de obra en la agricultura: en torno a un 40% en 1913. Con frecuencia se ha tomado este hecho como prueba fundamental del «retraso» de la economía francesa, pero la interpretación correcta no es tan simple. Se ha invocado toda una serie de factores para explicar la proporción relativamente alta de población dedicada a la agricultura —¡incluso los bajos índices de crecimiento demográfico y de urbanización!—, pero a menudo ni siquiera se ha llegado a reparar en que a principios de siglo Francia era el único país industrial de Europa autosuficiente en productos alimenticios y que además producía excedentes para la exportación.

Con respecto a la estructura y la escala empresarial, Francia era famosa (en un sentido peyorativo) por el pequeño tamaño de sus compañías. Según el censo de 1906, por lo menos el 71% de sus empresas industriales carecía de asalariados; sus trabajadores —propietarios y miembros de familia— constituían el 27% de la mano de obra industrial. En el otro extremo, 574 grandes empresas empleaban a más de 500 obreros cada una; sus trabajadores suponían el 10% de la mano de obra industrial, o el 18,5% de los asalariados industriales. Resulta significativo que estas empresas se concentraran en la minería, la metalurgia y la industria textil, las mismas industrias en las cuales empresas a gran escala con concentración de capital prevalecían en el resto de los grandes países industriales, sólo que en és-

tos había más. Entre ambos extremos se hallaba un gran número de empresas de tamaño pequeño y medio que daban trabajo a la mayoría de los asalariados. En el extremo más bajo de este segmento, las que empleaban a menos de diez trabajadores eran las industrias de tradición artesana, como la alimentaria, la de la madera y la del vestido, mientras que las de más de cien empleados eran principalmente empresas de industrias más modernas: química, cristal, papel y caucho, además de tejidos, minería y metalurgia. No deberían pasar inadvertidas otras dos características de la escala relativamente pequeña de las empresas francesas: el alto valor añadido (artículos de lujo) y la dispersión geográfica. En lugar de tener sólo unas pocas zonas urbanas densamente pobladas y altamente industrializadas, como el caso de Gran Bretaña y Alemania, Francia poseía industrias muy dispersas emplazadas en pequeñas ciudades, pueblos, o incluso en el campo. En parte, su dispersión venía determinada por la naturaleza de las fuentes de energía disponibles.

Como ya señalamos, y se muestra en la figura 9.4, Francia era la menos dotada de carbón entre todas las primeras naciones industrializadas. A principios del siglo XX, la producción per cápita de carbón en Francia era un tercio de la de Bélgica y Alemania, y un séptimo de la de Gran Bretaña, pese a que Francia estaba explotando sus reservas conocidas a mayor velocidad que los otros países. En las primeras décadas del siglo XIX, las minas más importantes, a excepción de una de ellas, estaban localizadas en las zonas montañosas del sur y el centro del país, lejos de los mercados, y eran de difícil acceso, sobre todo antes de la

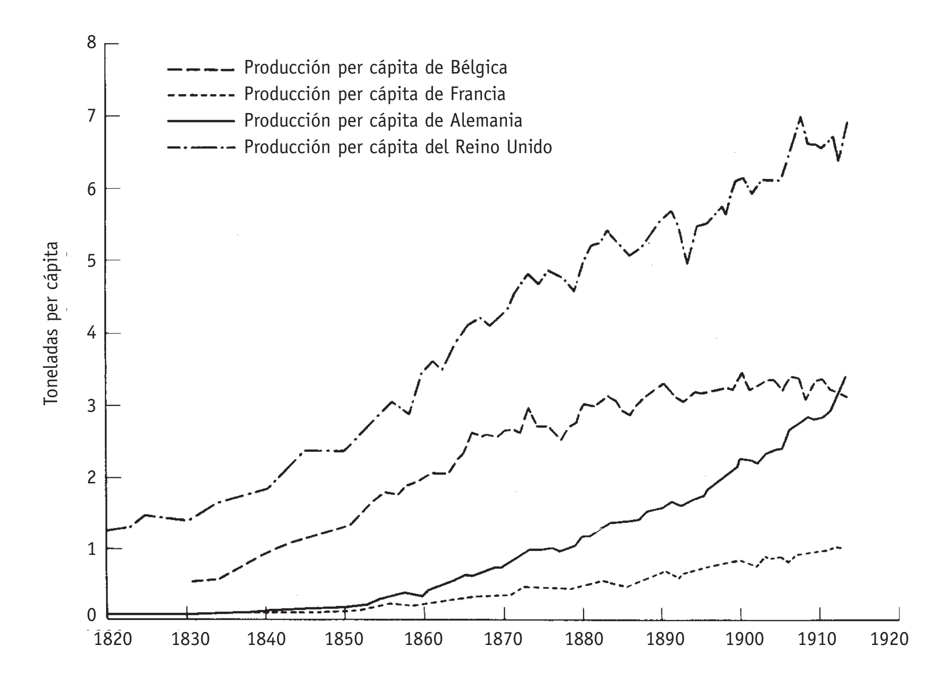


Figura 9.4 Producción per cápita de carbón de piedra, 1820-1913.
(Bélgica: *L'Annuaire Statistique de la Belgique,* ediciones de 1871 y 1914; Francia: *Annuaire Statistique de la France,* edición de 1965; Alemania: Walther G. Hoffmann, *Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der mitte des 19. Jahrunderts,* Nueva York, 1965; Reino Unido: B. R. Mitchell y Phyllis Deane, *Abstract of British Historical Statistics,* Cambridge, 1962.)

llegada del ferrocarril. Sin embargo, Francia estableció su primitiva industria metalúrgica de coque basándose en estos recursos. A partir de la década de 1840, entraron en funcionamiento los grandes yacimientos del norte, continuación de los belgas y alemanes, que sirvieron para abastecer de combustible el crecimiento de la moderna industria del acero. Pero, tomado el siglo en su conjunto, un tercio del consumo del carbón de Francia dependía de las importaciones, e incluso con ello, el consumo per cápita representaba sólo una fracción de la de sus vecinos (figura 9.5).

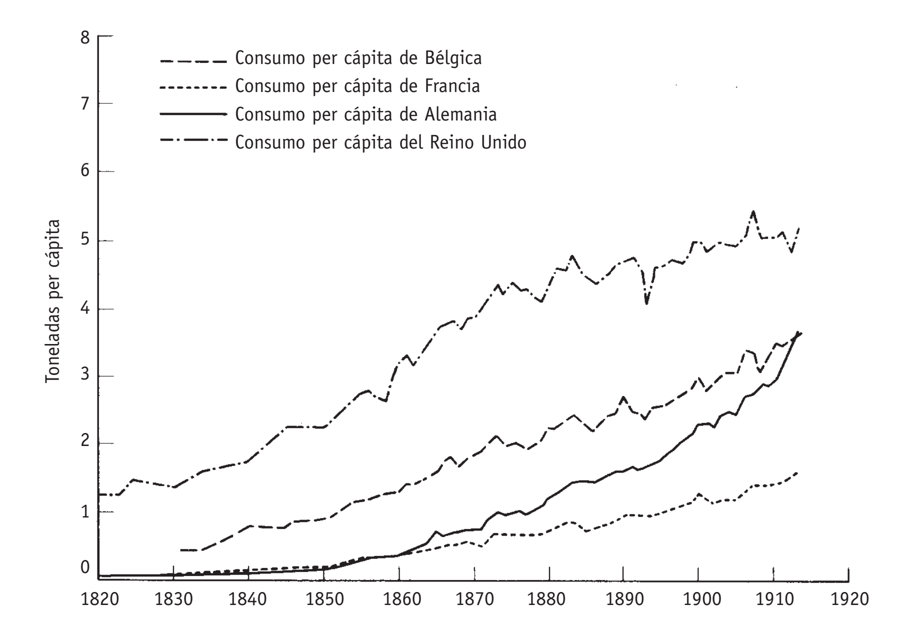


Figura 9.5 Consumo per cápita de carbón de piedra, 1820-1913.
(Bélgica: *L'Annuaire Statistique de la Belgique,* ediciones de 1871 y 1914; Francia: *Annuaire Statistique de la France,* edición de 1965; Alemania: Walther G. Hoffmann, *Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der mitte des 19. Jahrunderts,* Nueva York, 1965; Reino Unido: B. R. Mitchell y Phyllis Deane, *Abstract of British Historical Statistics,* Cambridge, 1962.)

Para compensar la escasez y el alto coste del carbón, Francia confiaba mucho más que sus vecinos carboníferamente ricos en la energía hidráulica. Ya se ha dicho que, gracias en parte a las mejoras tecnológicas, como la introducción de la turbina hidráulica, esta clase de energía compitió con el vapor hasta casi la mitad del siglo, incluso en Gran Bretaña. En la Europa continental, especialmente en Francia y en otros países pobres en carbón, conservó su importancia durante mucho más tiempo. A principios de la década de 1860, los saltos de agua proporcionaban a Francia casi el doble de la potencia de las máquinas de vapor y, en términos de caballos totales, ésta siguió aumentando hasta la década de 1930 (aparte de su utilización para generar energía eléctrica, que desde 1890 fue cada vez más importante). Pero las propias características del agua como fuente de energía imponían restricciones a su utilización. Los mejores emplazamientos normalmente quedaban lejos de los núcleos de

población; el número de usuarios en un sitio dado estaba limitado a uno o a unos pocos, y el tamaño de las instalaciones era asimismo limitado. Por tanto, pese a la importancia de la energía hidráulica en la industrialización francesa, contribuyó a que se impusiera un modelo caracterizado por la empresa de pequeño tamaño, la dispersión geográfica y bajos índices de urbanización. Como luego veremos, otros países pobres en carbón compartieron estas características.

5. Alemania

Alemania fue el último de los primeros países industrializados. En realidad, se puede plantear que fue una especie de rezagado. Pobre y atrasada en la primera mitad del siglo XIX, esa nación políticamente dividida era, sobre todo, rural y agraria. Existían pequeñas concentraciones industriales en la zona del Rin, Sajonia, Silesia y la ciudad de Berlín, pero se trataba en su mayor parte de variedades artesanales o protoindustriales. La escasez de transportes y de vías de comunicación frenó el desarrollo económico, y las numerosas divisiones políticas, con sus sistemas comerciales y monetarios independientes, así como otros obstáculos al intercambio comercial, retrasaron aún más el progreso.

En vísperas de la Primera Guerra Mundial, en cambio, el imperio unificado alemán era la nación industrial más poderosa de Europa. Poseía las industrias para la producción de hierro y acero y sus productos (incluyendo municiones y material militar), energía eléctrica y maquinaria, y químicas, más modernas y mayores del continente. Su producción de carbón de piedra sólo era superada por Gran Bretaña y era un importante fabricante de cristal, instrumentos ópticos, metales no ferrosos, tejidos y otros bienes manufacturados. Poseía una de las redes de ferrocarril más densas y un alto grado de urbanización. ¿Cómo se dio una transformación tan extraordinaria?

Sin incurrir en una simplificación demasiado excesiva, la historia económica de la Alemania del siglo XIX se puede dividir con bastante claridad en tres períodos casi simétricos. El primero, desde principios de siglo hasta la formación del Zollverein (Unión Aduanera Alemana) en 1833, fue testigo de una gradual toma de conciencia de los cambios económicos que tenían lugar en Gran Bretaña, Francia y Bélgica, y de la creación de las condiciones jurídicas e intelectuales que eran esenciales para la transición al orden industrial moderno. En el segundo de ellos, un período de imitación consciente que duró aproximadamente hasta 1870, se pusieron los auténticos cimientos de la industria, las finanzas y los transportes modernos. Y en el último, Alemania accedió a la posición de supremacía industrial en la Europa Occidental que aún ocupa. Las influencias extranjeras desempeñaron un importante papel en cada uno de los tres períodos. Al principio, tales influencias, como los propios cambios, fueron principalmente de orden jurídico e intelectual y emanaron de la Revolución Francesa y de la reorganización europea de Napoleón. El segundo período estuvo marcado por la afluencia de capital, tecnología y empresas del extranjero, y alcanzó su punto máximo en la década de 1850. En el período final, lo que dominó el panorama fue la expansión de la industria alemana en los mercados extranjeros.

La orilla izquierda del Rin, unida política y económicamente a Francia durante la revolución, adoptó el sistema legal y las instituciones económicas francesas, la mayoría de las cuales se conservaron después de 1815. Con Napoleón, la influencia francesa fue bastante

fuerte en la Confederación del Rin (casi todo el centro de Alemania). Incluso Prusia adoptó, modificadas, muchas instituciones jurídicas y económicas de Francia. Un edicto de 1807 abolió la servidumbre, permitió a la nobleza «dedicarse a ocupaciones burguesas [comercio e industria] sin que ello implique la derogación de su estatus» y abolió la distinción entre propiedad noble y no noble, creando de ese modo un auténtico «libre comercio» de la tierra. Edictos posteriores abolieron los gremios y levantaron otras restricciones que pesaban sobre actividades comerciales e industriales, mejoraron la situación legal de los judíos, reformaron el sistema fiscal e hicieron más eficaz la administración central. Otras reformas dotaron a Alemania del primer sistema educativo moderno (véase capítulo 8, pp. 245-246).

Una de las reformas económicas más importantes instigada por los funcionarios prusianos condujo a la formación del Zollverein (unión arancelaria o aduanera). En 1818 se sentaron las bases de tal unión al decretar una tarifa arancelaria común para toda Prusia, principalmente por el deseo de aumentar la eficacia de la administración y el rendimiento de los impuestos. Varios estados pequeños, completamente rodeados por territorio prusiano, se unieron también a este sistema y en 1833, como resultado de un tratado con los estados más grandes del sur de Alemania, excepto Austria, se creó el propio Zollverein. Éste logró dos cosas: abolió todas las fronteras y tarifas aduaneras internas, creando un «mercado común» alemán, y, en segundo lugar, estableció un arancel exterior común fijado por Prusia. En general, el Zollverein siguió una política comercial «liberal» (es decir, de tarifas arancelarias bajas), aunque no por principios económicos, sino por el deseo de los funcionarios prusianos de excluir la participación de Austria, que mantenía una política proteccionista.

Si el Zollverein hizo posible una economía alemana unificada, el ferrocarril la convirtió en realidad. La rivalidad entre los distintos estados alemanes, que contribuyó a la abundancia y calidad de sus universidades, aceleró también la construcción del ferrocarril. En consecuencia, la red ferroviaria alemana se expandió más rápidamente que la de Francia, por ejemplo, que tenía un gobierno unificado, pero dividido sobre la preponderancia del Estado o de la empresa privada. La construcción de las líneas ferroviarias también requería que los gobiernos se pusieran de acuerdo en cuanto a rutas, contribución y otras materias técnicas, lo que redundó en una mayor cooperación interestatal.

Por importante que fuera el papel de los ferrocarriles en la unificación del país y en el crecimiento del comercio interior y exterior, no lo fue menos en el crecimiento de la industria, mediante sus eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás. Hasta la década de 1840, Alemania producía menos carbón que Francia o que la diminuta Bélgica. Y hasta la década de 1860 también producía menos hierro que Francia. Pero a partir de esos momentos el progreso en ambas industrias fue extremadamente rápido, progreso que debió mucho (aunque no todo) al aumento de la red ferroviaria, tanto por la demanda directa de ferrocarriles para sus productos, como por el bajo coste de transporte que proporcionaba a otros usuarios.

La clave de la rápida industrialización de Alemania fue el vertiginoso crecimiento de la industria del carbón, y la clave de éste fueron los yacimientos del Ruhr. (Los yacimientos y la zona industrial del Rhur, la mayor del mundo, están limitados al sur por el valle y el río del mismo nombre, pero de hecho la mayor parte de la región que recibe este nombre se encuentra situada al norte del valle.) Justo antes de la Primera Guerra Mundial, aproximadamente dos tercios del carbón de piedra alemán se producían en el Ruhr. Sin embargo, an-

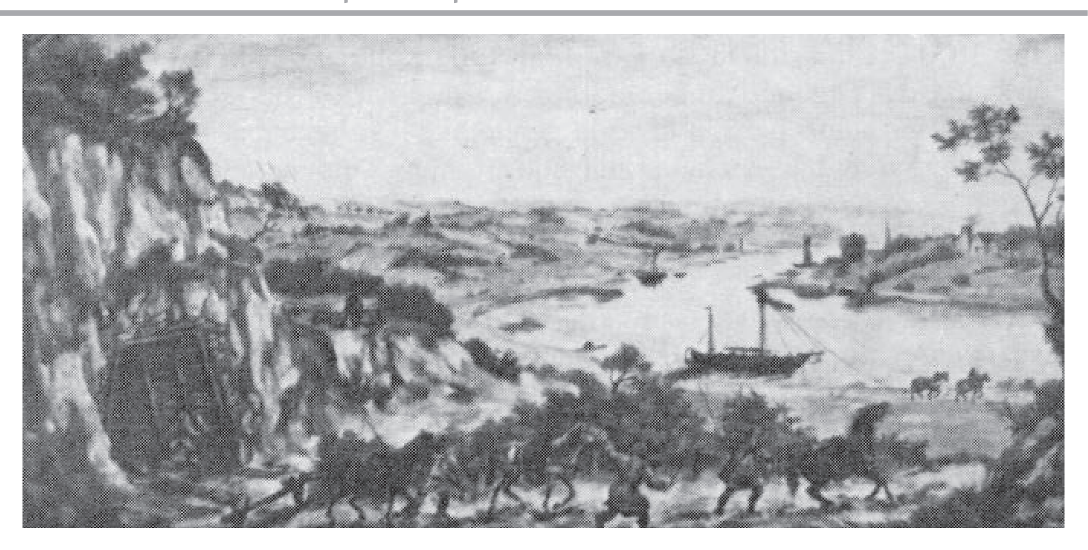


Figura 9.6 Cuenca del Ruhr.
El grabado representa el valle del Ruhr a principios del siglo XIX, cuando aún era predominantemente rural. (Repárese, sin embargo, en la boca de mina de la izquierda, los caballos que transportan sacos de carbón y el barco que aguarda para cargarlo en el muelle.) Un siglo después, en la misma zona estaba situada la mayor concentración de industria pesada del mundo. (De *Sozialgeschichte der Bergarbeiterschaft an der Ruhr im 19. Jahrhundert,* de Klaus Tenfelde. Copyright 1981 by Verlag Neue Gesellschaft GmbH, Bonn, Alemania.)

tes de 1850, la región era mucho menos importante que Silesia, el Sarre, Sajonia o incluso que la región de Aquisgrán. La producción comercial propiamente dicha comenzó en la década de 1780, bajo la dirección de la administración minera prusiana (figura 9.6). Las minas eran poco profundas; las técnicas, simples, y la producción, insignificante. Al final de la década de 1830 se descubrieron los filones «escondidos» (profundos) al norte del valle del Ruhr. Su explotación, aunque en extremo rentable, requería más capital, técnicas más sofisticadas (como bombas de vapor, etc.) y mayor libertad de empresa. Al final, y no sin grandes retrasos burocráticos, fueron principalmente compañías extranjeras (francesas, belgas y británicas) las que los proporcionaron. A partir de 1850 la producción de carbón aumentó rápidamente, y, con ella, la de hierro y acero, la de la industria química, y otras basadas en el carbón (figura 9.7).

Aún en 1840 la industria siderúrgica alemana presentaba un aspecto primitivo. El primer horno de pudelado entró en funcionamiento en 1824, pero estaba financiado por capital extranjero. En la década de 1840 se utilizaban todavía forjas medievales. La fundición con coque comenzó en Silesia, pero hablar del desarrollo del oeste de Alemania es prácticamente sinónimo de desarrollo en la cuenca del Ruhr, y éste no llegó hasta la década de 1850. En 1855 había unos veinticinco hornos de coque en el Ruhr, y un número similar en Silesia; estos y otros pocos dispersos producían casi el 50% de la producción alemana de hierro colado, aunque su proporción con los hornos de carbón vegetal era aún de uno a cinco.

La producción de acero con el sistema Bessemer empezó en 1863 y poco después se adoptaba el proceso Siemens-Martin. Pero no fue hasta la introducción del proceso Gilchrist-Thomas, en 1881, que permitía el uso de mineral de hierro fosfórico procedente de Lorena, que la producción alemana de acero experimentó una aceleración impresionante.

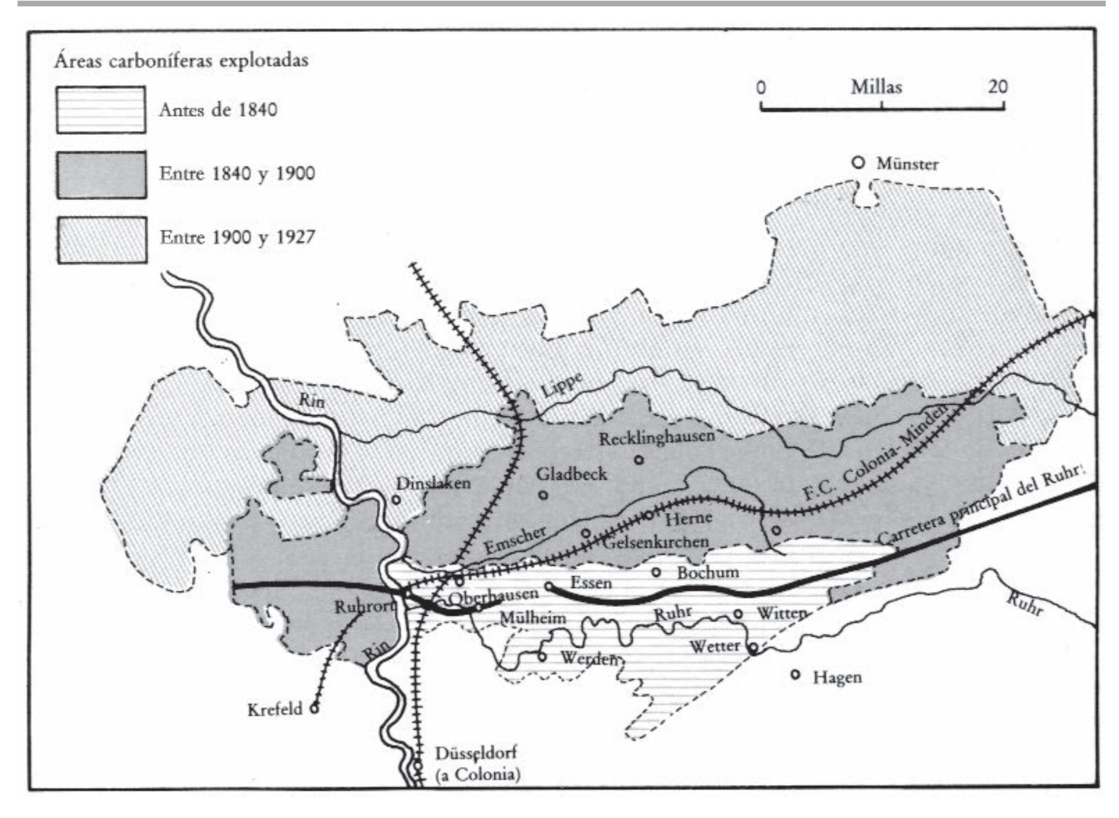


Figura 9.7 Área industrial del Ruhr.
Reproducción autorizada basada en material publicado en *The Times Atlas of World History* (1978, 1984).

Tomando el período 1870-1913 en su conjunto, la producción de acero aumentó en una proporción media anual de más del 6%, pero el crecimiento más rápido se dio a partir de 1880. La producción alemana de acero superó la de Gran Bretaña en 1895, y en 1914 ya era más del doble que la de este país. La industria alemana era grande no sólo en su producción total, sino también en sus unidades individuales de producción. En los primeros años del siglo XX, la producción media por empresa era casi el doble que la de la equivalente británica. Las empresas alemanas adoptaron con rapidez la estrategia de integración vertical, adquiriendo sus propias minas de carbón y mineral, plantas de coque, altos hornos, fundiciones, laminadores, talleres de construcción y reparación de maquinaria, etc.

El año 1870-1871, tan dramático para la historia política por la guerra franco-prusiana, la caída del Segundo Imperio francés y la creación de un Segundo Imperio alemán, no lo fue tanto en la historia de la economía. Ya se había logrado la unificación económica y en 1869 se había iniciado un nuevo ciclo ascendente en inversiones, comercio y producción industrial. El alza económica se vio acompañada de la euforia producida por el triunfo bélico, incluida la indemnización sin precedente de 5.000 millones de francos, y la proclamación del imperio. Sólo en 1871 se crearon 207 sociedades anónimas nuevas (gracias a la ayuda indudable de la nueva ley de asociación libre proclamada por la Confederación Alemana del Norte en 1869), y otras 479 en 1872. Con el tiempo, inversores alemanes, ayuda-

dos y alentados por la banca, empezaron a recomprar sociedades alemanas de valores que estaban en manos de extranjeros, e incluso a invertir fuera del país. Esta hiperactividad se vio interrumpida súbitamente por la crisis financiera de junio de 1873, que anunciaba una fuerte depresión. No obstante, después de que la depresión siguiese su curso, se reanudó el crecimiento con mayor fuerza que antes. De 1883 a 1913 el producto interior neto aumentó a una tasa anual de más del 3%; en términos de capital, el aumento fue de casi un 2% anual.

Los sectores más dinámicos de la economía alemana fueron aquellos que producían bienes de equipo o productos intermedios para el consumo industrial. La producción de carbón, hierro y acero era notable, como hemos visto. Pero aún lo fue más, según refleja el cuadro 9.1, la de dos industrias relativamente nuevas: la química y la eléctrica. El cuadro muestra también que las industrias de bienes de consumo, como tejidos, ropa, cuero y elaboración de alimentos, tuvieron índices de crecimiento sustancialmente inferiores a la media. La importancia concedida en Alemania a los bienes de equipo y los productos intermedios, junto al relativo desinterés por los bienes de consumo, revela un agudo contraste con la situación en Francia y ayuda a explicar sus distintos modelos de desarrollo.

Cuadro 9.1 Índices de crecimiento y volumen de productividad en Alemania, 1870-1913

Sector industrial	Índice de crecimiento de la producción, 1870-1913	Índice de crecimiento de la productividad laboral, 1875-1913
Minas y canteras	3,7	1,2
Producción de metales	5,7	2,4
Hierro	5,9	n.d.
Acero	6,3	n.d.
Elaboración de metales	5,3	2,2
Productos químicos	6,2	2,3
Tejidos	2,7	2,1
Ropa y cuero	2,5	1,6
Alimentos y bebidas	2,7	0,9
Gas, agua y electricidad	9,7	3,6
Promedio para toda la industria y artesanía	3,7	1,6

FUENTE: Alan S. Milward y S. B. Saul, *The Development of the Economic of Continental Europe, 1850-1914* (Cambridge, Mass., 1977); obtenido de W. G. Hoffmann, *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts* (Berlín, 1965).

Con anterioridad a 1860 apenas existía industria química en Alemania, pero el veloz crecimiento de otras industrias creó demanda de productos químicos, especialmente álcalis

y ácido sulfúrico. Los agricultores, alentados por la nueva literatura sobre química agrícola, un invento alemán, empezaron a demandar fertilizantes artificiales. Sin el lastre de unas plantas y unos equipos obsoletos, los empresarios químicos pudieron aplicar la tecnología más reciente a una industria que cambiaba velozmente. El ejemplo más notable en ese campo fue el advenimiento de los productos químicos orgánicos. Como ya se dijo (en el capítulo 8, p. 235), fue un químico inglés, Perkin, quien accidentalmente descubrió el primer tinte sintético; pero Perkin había sido alumno de A. W. Hoffmann, químico alemán que, desde 1845 y a propuesta del príncipe Alberto, enseñaba en el nuevo Royal College of Chemistry. Hoffmann volvió a Alemania en 1864 como profesor ilustre y asesor de la novedosa industria del tinte. En poco tiempo, recurriendo a personal y fondos de las universidades, estableció su supremacía en Europa y en el resto del mundo. La industria química fue también la primera en tener sus propios investigadores y en crear ayudas a la investigación. El resultado fue la introducción de muchos productos nuevos y el dominio de la producción de productos farmacéuticos.

La industria eléctrica creció aún con mayor rapidez que la química. Dada su base científica, recurrió a personal e ideas del sistema universitario, como la industria química. Del lado de la demanda, la urbanización extremadamente rápida que estaba teniendo lugar en Alemania al mismo tiempo que la industria crecía, le dio un estímulo añadido; la industria alemana no tuvo que luchar contra una industria de iluminación por gas bien atrincherada, como en el caso británico. Las primeras utilizaciones importantes de la electricidad fueron la iluminación y el transporte urbano, pero ingenieros y empresarios no tardaron en descubrir otros usos. A principios del siglo XX, los motores eléctricos rivalizaban con los de vapor y estaban desplazándolos en todos los campos.

Una característica notable de las industrias química y eléctrica, al igual que las del carbón, el hierro y el acero, era el gran tamaño de sus empresas. Los empleados de la mayoría de las empresas de estos sectores se contaban por miles; un caso extremo era la compañía eléctrica Siemens y Schuckert, que tenía más de 80.000 empleados en vísperas de la Primera Guerra Mundial. Hasta cierto punto, el tamaño de las empresas venía dictado por ahorros técnicos de escala. Por ejemplo, las minas profundas exigían bombas, elevadores y equipos caros; resultaba, por tanto, más económico emplear maquinaria con gran volumen de producción para reducir los costes unitarios. Pero no todos los ejemplos de empresas grandes pueden explicarse según este principio. En algunos casos, los ahorros pecuniarios a escala —acuerdos que proporcionaban beneficios o rentas extras a promotores o contratistas sin reducir el coste real a la sociedad— ofrecen una mejor explicación de las empresas a gran escala. A menudo se responsabiliza del hecho a la estrecha relación entre la banca y la industria alemanas, posibilidad que comentaremos con mayor detalle en el capítulo 11.

Otra característica singular de la estructura industrial alemana fue el predominio de cárteles, convenios o acuerdos entre empresas nominalmente independientes para fijar precios, limitar la producción, repartirse los mercados o dedicarse a prácticas monopolizadoras y restrictivas de la competencia. Tales convenios o acuerdos eran contrarios al derecho consuetudinario y su prohibición de asociarse para restringir el comercio en Gran Bretaña y en Estados Unidos, y a la ley Sherman antimonopolio [*Sherman Anti-Trust Act*] de Estados Unidos, pero en Alemania eran legales, y la ley obligaba a aceptarlos. Su número aumentó velozmente, de cuatro en 1875 a más de cien en 1890 y casi mil en 1914. La teoría econó-

mica elemental dice que el comportamiento del cártel reduce la producción para aumentar los beneficios, pero semejante pronóstico no parece compatible con el crecimiento récord de la producción en Alemania, sobre todo en las industrias sometidas a régimen de monopolio. La solución de esta paradoja hay que buscarla en la combinación de cárteles y tarifas arancelarias proteccionistas después de la conversión de Bismarck al proteccionismo en 1879. Gracias a las tarifas aduaneras, los monopolios podían mantener artificialmente precios altos en el mercado interior (lo que implicaba también restricciones sobre las ventas en el interior y otras prácticas de reparto de mercados), y dedicarse al mismo tiempo a exportar casi de forma ilimitada, incluso a precios inferiores al coste medio de producción si el margen de ganancia bruta en las ventas en el interior compensaba las pérdidas nominales en las exportaciones. La rentabilidad de este tipo de actividades creció con la práctica por parte de los ferrocarriles de propiedad estatal, o controlados por el Estado, de cobrar menos por los envíos hasta la frontera que en el interior del país.

El resultado de todas estas estratagemas fue el rápido aumento de las exportaciones alemanas en el mercado mundial, tanto que hasta la Inglaterra del libre comercio adoptó en represalia ciertas medidas, tal como se cuenta en el capítulo 12.

10. Modelos de desarrollo: rezagados y descolgados

Ya antes de 1850 existían en otras partes de Europa atisbos de industria moderna —y en Bohemia más que eso—, pero difícilmente podía decirse que estuviese en marcha un proceso de industrialización. Tal proceso se inició a partir de la segunda mitad del siglo, sobre todo en Suiza, los Países Bajos, Escandinavia y el Imperio austro-húngaro; de forma mucho más débil en Italia, la península Ibérica y el Imperio ruso, mientras que en las nuevas naciones balcánicas y en el declinante Imperio otomano fue casi inexistente. Las circunstancias de tiempo y lugar en las que se inició este proceso fueron muy diferentes a las de los primeros países industrializados, y, por consiguiente, siguió distintos modelos.

Hasta qué punto los inicios de la industrialización estaban asociados al carbón —como fue el caso de Gran Bretaña, Bélgica y Alemania— se puede comprobar al estudiar los correspondientes gráficos de consumo per cápita (véase figura 9.5). En cambio, los territorios que se industrializaron más tarde no eran ricos en carbón. España, Austria y Hungría apenas podían satisfacer con sus propios recursos la demanda interior de carbón. Rusia poseía enormes yacimientos (a mediados del siglo XX la Unión Soviética sería el mayor productor del mundo), pero apenas se habían explotado antes de 1914. En cuanto al resto de los países, sus recursos hulleros eran tan escasos que tenían que recurrir a las importaciones para satisfacer casi íntegramente su propio consumo.

La figura 10.1 muestra cuál era el consumo per cápita de carbón de piedra de algunos de los países que empezaban a industrializarse. Destacaremos dos características. En primer lugar, vemos que a principios del siglo XX el consumo de carbón en Gran Bretaña superaba en cinco veces al del país más desarrollado de los de industrialización tardía, y el de Bélgica o Alemania en tres. Por otro lado, dado el limitado consumo de todos los países de industrialización tardía, el de aquellos con economías más potentes se incrementó con mucha más rapidez que en los demás. Este carbón servía principalmente como combustible para

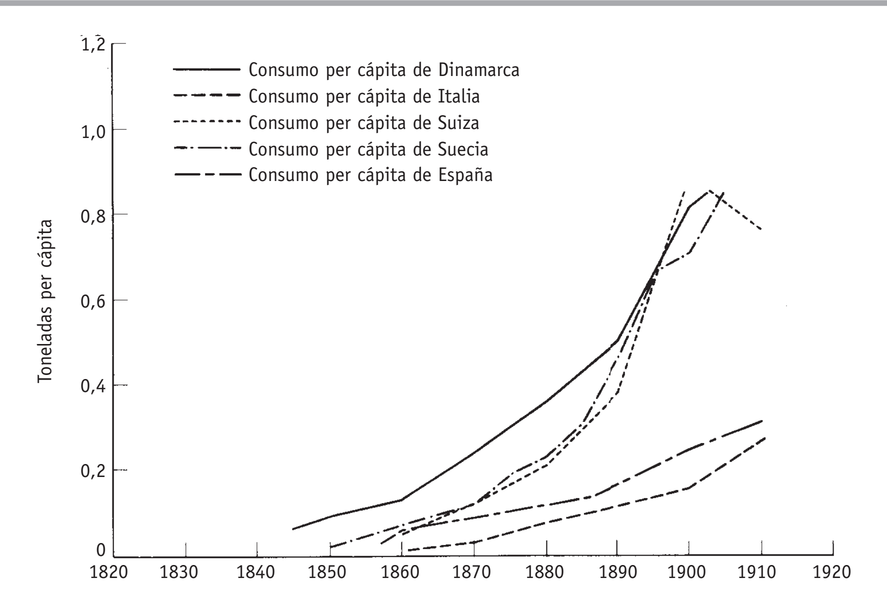


Figura 10.1 Consumo de carbón de piedra per cápita, 1820-1913.
(B. R. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970,* Nueva York, 1975.)

locomotoras, barcos y otras máquinas impulsadas por vapor e, incluso en los países de mayor desarrollo de entre los del gráfico, tenía que ser importado del exterior. Es decir, que para que el índice de consumo aumentara, era preciso que se incrementase la demanda. En otras palabras, el aumento del consumo fue una consecuencia, y no una causa, del éxito de la industrialización.

A continuación consideraremos algunos casos individuales que apoyan y explican estas generalizaciones.

1. Suiza

Si Alemania fue la más tardía de entre los primeros países industrializados, Suiza fue la más precoz de los rezagados. Algunos historiadores cuestionan tal afirmación, asegurando que Suiza estaba más industrializada que Alemania, y desde fecha más temprana —de hecho, que Suiza había experimentado una «revolución industrial» o «despegue» en la primera mitad del siglo XIX. Tales controversias en gran parte son sólo de naturaleza semántica y las consecuencias que se extraen de ellas son mínimas; cuando los hechos y los modelos existentes se exponen con claridad, la definición se convierte en la cuestión prioritaria. Aunque Suiza había sentado ya antes de la mitad del siglo las bases que permitirían un desarrollo posterior acelerado (un alto nivel de alfabetización de la población, sobre todo), su estructura económica aún era preindustrial. En 1850, más del 57% de la mano de obra trabajaba en el sector agrario y únicamente un 4% lo hacía en fábricas. La gran mayoría de los obreros industriales eran generalmente artesanos que trabajaban en su domicilio o en pequeños talleres, sin ayuda de maquinaria. El país apenas había entrado en la era de la loco-

motora y su red de vías, de reciente inauguración, constaba de poco más de 30 kilómetros. Y lo que es más importante, carecía de las estructuras institucionales necesarias que posibilitaran el desarrollo económico. Hasta 1850 no tuvo unión aduanera (a diferencia de Alemania, que tenía un Zollverein pero carecía de gobierno central) ni unión monetaria efectiva, ni sistema postal centralizado, ni siquiera un patrón uniforme de pesos y medidas.

Suiza, un país pequeño en cuanto a territorio y población, también carece de otros recursos naturales convencionales que no sean agua y madera. Apenas posee carbón, y las montañas hacen incultivable y, de hecho, prácticamente inhabitable el 25% de su territorio. A pesar de estos inconvenientes, los suizos alcanzaron uno de los niveles de vida más altos de Europa a principios del siglo XX y, en su último cuarto el más alto del mundo. ¿Cómo lo hicieron?

La población, que a principios del siglo XIX era de algo menos de dos millones de habitantes, en 1914 prácticamente se había duplicado. El índice medio de crecimiento fue, por tanto, algo inferior al de Gran Bretaña, Bélgica y Alemania, aunque bastante superior al de Francia. La densidad de población era inferior a la de los otros cuatro, pero esto lo explica claramente la naturaleza del terreno. Dada la escasez de tierra cultivable, el pueblo suizo había combinado desde antiguo la agricultura con los productos lácteos y la industria casera. Solían comprar en el extranjero las materias primas y, hacia finales de siglo, también importaban los alimentos básicos. De modo que Suiza dependía de los mercados internacionales, como ocurría también con Bélgica y aún más con Gran Bretaña.

El éxito suizo en los mercados internacionales fue el resultado de una combinación poco usual —por no decir única— entre una tecnología avanzada y la explotación de industrias intensivas en mano de obra. Esto dio como resultado productos de gran calidad, alto precio y de alto valor añadido, como los tradicionales relojes suizos, tejidos de lujo, compleja maquinaria especializada y sus exquisitos quesos y chocolates. Hay que señalar que en las industrias de trabajo intensivo casi todos los puestos eran de personal *cualificado*. Esto, que puede parecer paradójico, no lo es tanto considerando el alto índice de alfabetización en los cantones suizos (y no por razones económicas) y los elaborados sistemas de aprendizaje de oficios, lo que proporcionaba una mano de obra especializada y dispuesta a trabajar a bajo precio. A ello se añade en 1851 la creación del Instituto Suizo de Tecnología, de merecida reputación, cuyos magníficos científicos aportaron ingeniosas soluciones a difíciles problemas técnicos que surgirían a finales del siglo XIX.

En el siglo XVIII Suiza tenía una importante industria textil del algodón —la mayor de Europa después de Inglaterra—, pero se basaba en procesos artesanales y trabajos de media jornada. En la última década del siglo, el avance industrial de Gran Bretaña eliminó toda posible competencia de las empresas de hilado de algodón suizas. Tras numerosas alzas y bajas durante y después del período napoleónico, la producción suiza resucitó y prosperó. Esto fue posible gracias a una combinación poco frecuente de diversas técnicas: hiladoras mecánicas (en general movidas por energía hidráulica y no por vapor), contratación de mano de obra barata (niños y mujeres) y, a la vez, uso de telares manuales, que pervivían cuando en Gran Bretaña ya hacía tiempo que habían desaparecido (figura 10.2). Los suizos se habían especializado en tejidos de alta calidad, entre ellos los bordados, y habían mejorado los telares manuales con elementos provenientes del telar Jacquard, inventado a principios de siglo para la industria de la seda. Con el tiempo, las mejoras se aplicaron a la mecanización, pero siempre diseñada para proporcionar gran calidad. Hacia 1900 los telares manuales eran ya una rareza.

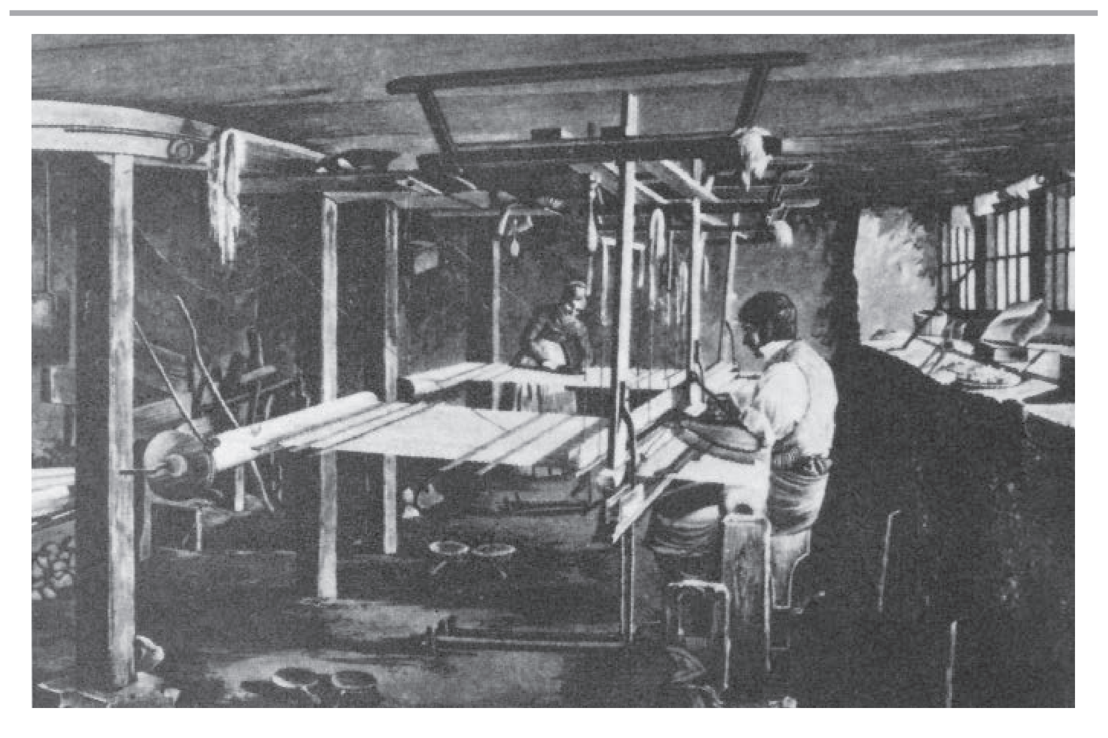


Figura 10.2 Telar manual suizo.
Los suizos se especializaron en tejidos hechos a mano y de gran calidad. El grabado representa a un tejedor trabajando en su taller, emplazado en un sótano, ayudado por su mujer, hacia 1850. (Museo Nacional Suizo, Zurich.)

La industria de la seda, pese a ser más tradicional que la del algodón, contribuyó en mayor medida al desarrollo económico suizo, durante el siglo XIX, tanto en términos de trabajo como en exportaciones. También había experimentado una modernización tecnológica. Suiza tenía pequeñas fábricas de lana y lino, asimismo especializadas en productos de calidad, y manufacturaba ropa, zapatos y productos de piel. En conjunto, la industria textil y similares acapararon las exportaciones del país a lo largo del siglo. Las ventas en este campo aumentaron de unos 150 millones de francos a precios corrientes en 1830 a más de 600 millones en 1912-1913. Pero en proporción con las exportaciones totales, la industria textil pasó de aportar tres cuartas partes del total a algo menos de la mitad durante el mismo período.

Entre las industrias que superaron a la textil en cuanto a exportaciones hubo algunas de tipo tradicional y otras que nacieron a raíz de la revolución técnica. En los albores de la Primera Guerra Mundial eran, en orden de importancia: las de maquinaria y productos metálicos especializados, las de productos alimenticios, y las de relojes, química y farmacéutica. En vista de la falta de carbón y de sus escasos yacimientos de hierro, sabiamente no se intentó desarrollar una siderurgia primaria (la pequeña industria siderúrgica a base de carbón vegetal que existía en los montes del Jura desapareció a mitad de siglo); pero efectuando importaciones de materias primas, se logró establecer una sólida industria de transformación del metal. Comenzó en la década de 1820 con la fabricación de maquinaria para hilar algodón y, aprovechando la importancia de la energía hidráulica para la economía, se

expandió con rapidez para incluir la producción de ruedas hidráulicas, turbinas, engranajes, bombas de agua, válvulas y un sinfín de productos sumamente especializados y de alto valor. Al llegar la era de la electricidad, esta industria se adaptó rápidamente a las nuevas tendencias y comenzó a fabricar maquinaria eléctrica. De hecho, los ingenieros suizos hicieron aportaciones muy valiosas a la nueva industria, sobre todo en el campo de la hidroeléctrica. El descenso del consumo de carbón per cápita a partir de 1900, principalmente como consecuencia de la electrificación de las líneas férreas (véase la figura 10.1) es un claro testimonio.

La industria de productos lácteos, célebre por sus quesos, modernizó con maquinaria sus tradicionales procesos artesanales, aumentando de esta manera tanto la producción como las exportaciones. Desarrolló asimismo la elaboración de leche condensada (basada en una patente americana) y engendró la de dos productos hermanos: el chocolate y los alimentos infantiles preparados. La otra industria tradicional, la de los relojes, se siguió caracterizando por el trabajo manual de artesanos especializados, a menudo contratados por media jornada, y por una minuciosa división del trabajo. Aunque se empezaron a utilizar algunas máquinas especializadas en la construcción de las piezas más comunes e intercambiables, el ensamblaje final continuó siendo un proceso manual.

Finalmente, la industria química se desarrolló en respuesta al proceso mismo de industrialización. Privada de recursos naturales, Suiza carecía de una industria química digna de mención. Entre 1859 y 1860, a raíz del descubrimiento de los tintes artificiales, se establecieron en Basilea dos pequeñas firmas para satisfacer la demanda de las fábricas locales de cintas. Se les unieron dos firmas más, pero significativamente, no tardaron en descubrir que no podían competir con las empresas alemanas de producción de tintes básicos, por lo que se especializaron en productos exóticos y de alto valor, de los que pronto tuvieron el monopolio mundial. A finales de siglo, el 90% de su producción se vendía fuera de sus fronteras. También se especializaron en algunos productos farmacéuticos, resultado de sus propias investigaciones. Esta industria, con menos de 10.000 empleados, logró en los primeros años del siglo XX generar el 5% de los ingresos totales por exportación de Suiza, lo que ascendía a unos 7.500 francos por empleado, dos veces más que la industria relojera y cuatro más que la textil. En términos globales, la industria química suiza era la segunda mayor del mundo, aunque apenas representaba una quinta parte de lo que se producía en Alemania, país que contaba con una producción igual que la del resto del planeta.

Probablemente Suiza fue el país de Europa al que más transformó la llegada del ferrocarril, pero paradójicamente, en ningún sitio resultó menos rentable. Los inversores suizos al parecer previeron al menos tal posibilidad porque prefirieron invertir en las líneas férreas estadounidenses, dejando las suyas, en su mayor parte, en manos de capitalistas extranjeros (sobre todo franceses). Las construcciones se iniciaron seriamente en la década de 1850 y en 1882 se completaba el primer túnel alpino, el de San Gotardo. Hacia 1890, y debido a que el alto coste de construcción no se veía compensado con los beneficios de un tráfico escaso, casi todas las líneas de ferrocarril estaban al borde de la bancarrota. En 1898, el gobierno suizo compró a sus propietarios (principalmente extranjeros) la red de ferrocarriles a un precio muy inferior a su valor real, y poco después procedió a electrificar las líneas.

Las tendencias que se establecieron en la segunda mitad del siglo XIX prevalecieron en el XX: la disminución de la importancia relativa de la agricultura, el aumento de la industria

y, más aún, de los servicios, y la continua dependencia de la demanda extranjera, de forma especial la turística (desde 1870) y la de servicios financieros (desde la Primera Guerra Mundial). En la década de 1960, el 40% de los ingresos por exportación correspondía a la industria metalúrgica y de maquinaria; el 20%, a la química y farmacéutica; el 15%, a la industria relojera; el 12%, a la textil; y el 5%, a la alimentaria.

2. Los Países Bajos y Escandinavia

Aunque pueda parecer incongruente juntar los Países Bajos con Escandinavia en un estudio sobre los modelos de industrialización, en realidad es bastante lógico. Las características comunes por las que con frecuencia se engloba a los países escandinavos son culturales, no económicas. En términos de estructura económica, los Países Bajos tienen más en común con Dinamarca de lo que cualquiera de los dos pueda tener con Noruega o Suecia. En cuanto al hecho habitual de agrupar Bélgica y los Países Bajos, hay que notar que la primera, que fue uno de los primeros países industrializados, poseía grandes recursos carboníferos y además desarrolló una importante industria pesada. Ninguna de estas características se dio en los Países Bajos, por lo que la comparación no resulta muy útil. Comparar el desarrollo de los Países Bajos con el de otras naciones de evolución industrial tardía, pese a basarse en diferentes recursos, puede revelarnos más sobre los procesos de industrialización, en especial de los países rezagados.

Estos cuatro países, después de retrasarse considerablemente respecto de los industrializados durante la primera mitad del siglo, aceleraron con fuerza en la segunda mitad, en particular durante las últimas dos o tres décadas. En el período que va de 1870 a 1913, la renta per cápita de los países escandinavos creció aproximadamente al mismo ritmo anual que Francia (1,45), Suecia (1,46), Noruega (1,30) y Dinamarca (1,57). Sólo los Países Bajos (0,90) quedaban atrás. Pero en términos de niveles de renta per cápita, Dinamarca y los Países Bajos habían alcanzado niveles superiores a los de Francia o Alemania en 1870 y 1913. Noruega y Suecia se habían mantenido a unos niveles inferiores mientras mantenían el ritmo de crecimiento medio de los países del norte de Europa. Teniendo en cuenta su comienzo más tardío, y su falta de carbón, es importante comprender el origen de su éxito.

Todos ellos, como Bélgica y Suiza, eran países escasamente poblados. A principios del siglo XIX, Dinamarca y Noruega tenían menos de un millón de habitantes, mientras que Suecia y los Países Bajos apenas superaban los dos y medio. A lo largo del siglo, los cuatro experimentaron un incremento moderado de población —Dinamarca el más alto y Suecia el más bajo—; pero en 1900 todos habían duplicado con creces su número de habitantes. La densidad era muy variable. Los Países Bajos tenían una de las densidades de población más altas de Europa, mientras que las de Suecia y Noruega eran las más bajas, más incluso que la de Rusia. Dinamarca se encontraba en el medio, aunque su densidad se acercaba más a la de los Países Bajos.

Considerando el capital humano como una característica de la población, podemos decir que los cuatro países estaban extremadamente bien provistos. Tanto en 1850 como en 1914, los países escandinavos tenían los índices de alfabetización más altos de Europa, o del mundo, y los Países Bajos se encontraban muy por encima de la media europea. Este factor

fue de inestimable valor para ayudar a encauzar los destinos económicos de cada país, a través de las corrientes, siempre cambiantes, de la economía internacional.

En cuanto a los recursos, lo más importante es recordar que ninguno de los cuatro países tenía carbón, al igual que Suiza y a diferencia de Bélgica. Sin duda, ésta es la razón por la que no se hallaron entre los primeros países industrializados y por la que no desarrollaron de forma apreciable la industria pesada. Respecto a otros recursos naturales, Suecia contaba con los más abundantes, con ricos yacimientos de hierro, tanto fosfórico como no fosfórico (además de otros de metales no ferrosos, aunque de menor importancia), vastas extensiones de bosque y energía hidráulica. Noruega también tenía madera, algunos yacimientos de metal y un enorme potencial hidráulico. La energía hidráulica tuvo en Suecia y Noruega una gran importancia para su desarrollo en los albores del siglo XIX (en 1820, Noruega tenía entre 20.000 y 30.000 molinos de agua), pero a partir de 1890 fue fundamental, al iniciarse la explotación de la energía hidroeléctrica. Dinamarca y los Países Bajos poseían casi tan poca energía hidráulica como carbón. Tenían un potencial eólico, en absoluto despreciable, pero difícilmente podía servir como base de un gran desarrollo industrial.

En los cuatro países, la ubicación geográfica fue un factor destacado. A diferencia de Suiza, todos tenían acceso directo al mar. Esto tuvo grandes implicaciones en lo que respecta a un importante recurso natural de alcance internacional, el pescado, además de facilitar un transporte barato, una marina mercante y una industria naviera. Cada uno aprovechó estas oportunidades de manera diferente. Los holandeses, con su larga tradición de pesca y comercio marítimo, aunque últimamente no se hallaban en su mejor momento, tuvieron dificultades para crear puertos que pudieran utilizar los nuevos barcos de vapor; finalmente lo lograron con los de Rotterdam y Amsterdam, que tuvieron un extraordinario éxito como puertos de tránsito hacia Alemania y el centro de Europa y como centros de procesado de alimentos o materias primas de ultramar (azúcar, tabaco, chocolate, grano y, por último, petróleo). Dinamarca también tenía una venerable historia comercial, en particular con respecto al tráfico a través del Öresund. En 1857, el gobierno danés abolió los impuestos de peaje del estrecho, que había cobrado desde 1497, además de otras leyes de restricción del comercio, a cambio del pago de 63 millones de coronas por parte de varias naciones comerciales interesadas. El resultado fue un considerable aumento del tráfico del estrecho y en el puerto de Copenhague. Noruega, por su parte, se convirtió en el principal proveedor de pescado y madera del mercado europeo de la primera mitad del siglo y llegó a tener durante la segunda mitad la marina mercante más grande después de la británica. Suecia, aunque tardó más en formar una flota mercantil propia, se benefició de la supresión de las restricciones marítimas internacionales y de la reducción del coste que suponía el transporte de sus voluminosas exportaciones de hierro, madera y avena, especialmente después de que Gran Bretaña derogara sus Leyes de Navegación en 1849.

Las instituciones políticas de estos cuatro países no supusieron ninguna barrera para el desarrollo económico o la industrialización. La recomposición del mapa europeo que siguió a la retirada de Napoleón escindió a Noruega de la corona danesa y la unió a Suecia, de la que se separaría pacíficamente en 1905. Suecia, por su parte, había tenido que ceder Finlandia a Rusia en 1809. El Congreso de Viena creó el reino de los Países Bajos Unidos, agrupando las provincias de la antigua república holandesa con las del sur. Estas últimas se escindieron a su vez en 1830, de forma no muy pacífica, para constituir la moderna Bélgica. Prusia y Austria se anexionaron los ducados daneses de Schleswig y Holstein en 1864.

Aparte de estos incidentes, el siglo transcurrió en relativa paz, en medio de un proceso general de democratización de todos los países. En general hubo buenos gobiernos, sin corrupciones notables ni grandiosos proyectos estatales, aunque sí se aportó en muchos casos capital para la creación de líneas férreas, sobre todo en Suecia, donde, al igual que en Bélgica, el Estado construyó las principales vías. Debido a la dependencia de estos pequeños países del mercado internacional, su reglamento de comercio era bastante liberal, aunque en Suecia se desarrolló un movimiento proteccionista. Dinamarca y Suecia, cuya agricultura conservaba aún la estructura del Antiguo Régimen, experimentaron progresivas reformas agrícolas a lo largo de la última parte del siglo XVIII y la primera mitad del XIX, con las que se abolieron los últimos vestigios de feudalismo y nació una nueva clase de propietarios independientes con una marcada orientación comercial.

El factor clave del éxito de estos países (junto con la alfabetización de la población) fue, al igual que en Suiza, pero a diferencia de otros rezagados, su habilidad para adaptarse a la nueva división internacional del trabajo que impusieron los primeros países industrializados, y su aptitud para especializarse en determinadas áreas de los mercados internacionales para las que estaban particularmente dotados. Esto significaba, por supuesto, una gran dependencia del comercio internacional y, en consecuencia, de sus continuas fluctuaciones, pero también grandes ganancias para aquellos factores de producción que tenían la suerte de estar bien situados en tiempos de prosperidad. En Suecia, las exportaciones supusieron en 1870 el 18% de la renta nacional y en 1913 el 22% de una renta mucho más elevada. A principios del siglo XX, Dinamarca exportaba el 63% de su producción agropecuaria: mantequilla, huevos y productos de cerdo. Un 80% de su mantequilla salía al exterior, casi toda hacia Gran Bretaña, que adquiría de los daneses el 40% del total de su mantequilla importada. El 90% de las exportaciones noruegas estaba constituido por madera, pescado y servicios marítimos ya en la década de 1870, suponiendo un 25% de su renta nacional; a principios del siglo XX, tales exportaciones sumaban el 30% de la renta, siendo los servicios marítimos los que más contribuían a sus ingresos en las divisas. Los Países Bajos también dependían en gran medida de la prestación de servicios para captar divisas. En 1909, el 11% de la población laboral se dedicaba al comercio, y el 7%, al transporte. En términos globales, el sector servicios empleaba el 38% de los trabajadores y producía el 57% de la renta nacional.

A pesar de haber irrumpido a lo grande en el mercado internacional a mediados del siglo XIX con exportaciones de materias primas y ciertos productos de consumo ligeramente refinados, a comienzos del XX estos países habían desarrollado ya industrias muy elaboradas. Hay un proceso que se denomina «industrialización contracorriente», y se produce en aquellos países que inician su comercio exterior exportando materias primas que luego empiezan a elaborar dentro de sus fronteras, para finalizar vendiéndolas en el exterior en forma de productos semifacturados o acabados. El comercio maderero de Suecia y Noruega es un claro ejemplo. Al principio, la madera se exportaba en troncos, que eran transformados en planchas en el país importador (Gran Bretaña); en la década de 1840, empresarios suecos construyeron aserraderos accionados por energía hidráulica (más adelante por vapor) para transformar la madera en la misma Suecia (figura 10.3). En las décadas de 1860 y 1870 se introdujeron procesos para hacer papel de pasta de madera, al principio por medios mecánicos y luego químicos (estos últimos de invención sueca), aumentando rápidamente la producción de pasta hasta finales de siglo. Más de la mitad de esta pasta de papel se ex-

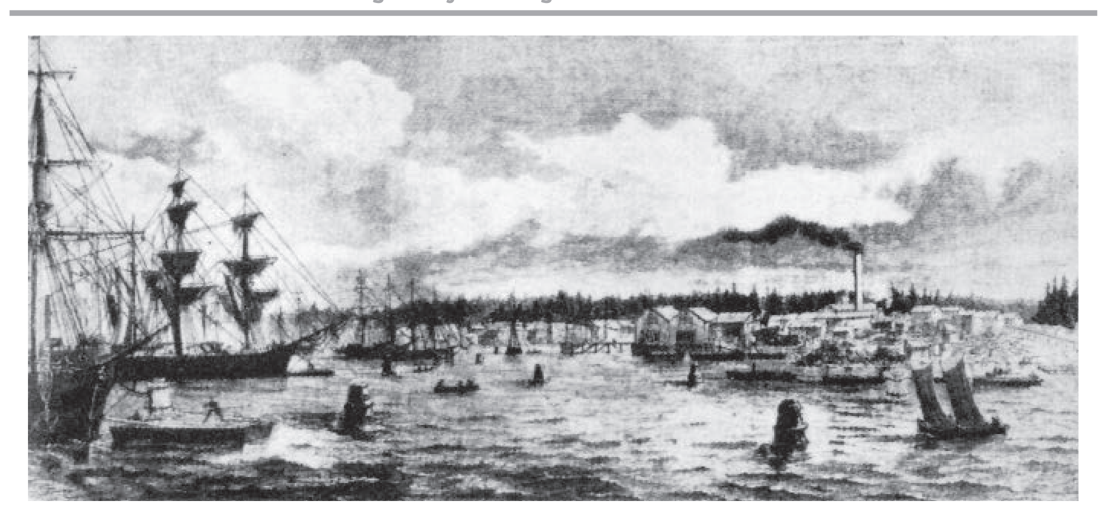


Figura 10.3 Aserradero sueco, hacia 1860.
A mediados del siglo XIX, la madera era el principal producto de exportación de Suecia. Empresarios suecos empezaron entonces a construir aserraderos en las desembocaduras de ríos, como éste de Skutskär de 1860, para poder vender, a mayor precio, la madera ya aserrada (E. F. Heckscher, *An Economic History of Sweden,* Cambridge, Mass., 1954. Dibujo de Robert Halgund.)

portaba a Gran Bretaña o a Alemania, pero Suecia se fue quedando cada vez con una mayor cantidad para fabricar el papel en sus propias fronteras y venderlo luego al exterior como producto acabado a precios mucho más altos. La industria siderúrgica siguió el mismo patrón. Aunque el hierro de Suecia, fundido a base de carbón vegetal, no podía competir en precio con el hierro fundido con coque o con el acero de Bessemer, su mayor calidad hizo que resultara muy apreciado en la fabricación de rodamientos, producción en la que Suecia se especializó entonces (y aún lo está).

Los historiadores de cada uno de estos cuatro países han debatido sobre el momento de sus respectivos despegues o revoluciones industriales. Se manejan las décadas de 1850, 1860 o 1870 —e incluso décadas anteriores y posteriores—, pero lo que estos debates ponen de relieve es la ineficacia o irrelevancia de estos dos conceptos. En realidad, a pesar de ciertas variaciones cíclicas, los cuatro países experimentaron índices de crecimiento bastante satisfactorios desde mediados del siglo hasta la década de 1890. Entonces, y en las dos décadas inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial, incluso esos satisfactorios índices de crecimiento se aceleraron, sobre todo en los países escandinavos, situando sus índices de renta per cápita como los más altos del continente. Sin duda, las razones de aceleración son numerosas y complejas, pero hay tres que destacan entre las demás. En primer lugar, fue un momento de prosperidad general, alta demanda y precios en alza. En segundo lugar, Escandinavia hizo importaciones de capital a gran escala durante este período (los Países Bajos, en cambio, fueron exportadores de capital en esos mismos años); de esto se volverá a hablar en el capítulo 12. Por último, el período coincidió con la rápida expansión de la industria eléctrica.

La electricidad supuso una bendición para las economías de los cuatro países. Suecia y Noruega, con su inmenso potencial hidráulico, se vieron especialmente favorecidas, pero

incluso Dinamarca y los Países Bajos, que podían importar carbón a precio relativamente barato de los yacimientos del noreste de Gran Bretaña (y los Países Bajos también de la región del Ruhr, a través del Rin), también se aprovecharon de la electricidad generada por vapor. De entre los países carentes de carbón, los holandeses fueron los de mayor consumo per cápita a lo largo del siglo, seguidos de Dinamarca, que experimentó un gran avance a partir de 1890. Los cuatro países desarrollaron rápidamente industrias para la fabricación de maquinaria eléctrica y productos afines (como bombillas eléctricas en los Países Bajos), y los ingenieros suecos y, en menor medida, los noruegos y los daneses fueron pioneros en la industria eléctrica. (Por ejemplo, Suecia fue el primer país que consiguió fundir hierro a gran escala por medios eléctricos, sin carbón; en 1918 produjo 100.000 toneladas por este método, aproximadamente una octava parte de su producción total de hierro colado. La electricidad permitió a estos países desarrollar, sin carbón ni industria pesada, las industrias de fabricación de metales, maquinaria y máquinas-herramienta (comprendida la construcción naval).

En resumen, la experiencia de los países escandinavos, como la de Suiza, muestra que era posible desarrollar industrias refinadas y aumentar el nivel de vida de la población sin necesidad de poseer industria pesada o grandes recursos carboníferos, y que no existe un modelo único de industrialización satisfactoria.

3. El Imperio austro-húngaro

Durante algún tiempo se ha tenido la idea, algo injustificada, de que Austria-Hungría, o las tierras regidas por la monarquía de los Habsburgo hasta 1918, estaban económicamente atrasadas en el siglo XIX. Esta creencia se debe por un lado al hecho de que algunas partes del imperio sufrían un verdadero atraso, y por otro a la (errónea) tendencia a asociar siempre el fracaso político (la escisión del imperio tras la Primera Guerra Mundial) con el económico. Pero sobre todo esta visión equivocada de la economía del imperio ha sido resultado de la ausencia, hasta hace pocos años, de una investigación rigurosa. Los recientes esfuerzos de varios historiadores competentes de distintas nacionalidades han hecho posible que se pueda ofrecer ahora un informe más documentado y objetivo sobre el desarrollo industrial en los dominios de los Habsburgo.

De entrada, es necesario subrayar dos cuestiones. La primera, que el Imperio austrohúngaro se caracterizaba por una enorme diversidad regional, mayor aún que Alemania o Francia, con las provincias del oeste (en particular, Bohemia, Moravia y la propia Austria), mucho más avanzadas económicamente que las del este. La segunda, que en las provincias occidentales se observan indicios de industrialización ya en la segunda mitad del siglo XVIII. Otros dos factores, que desarrollaremos más adelante, merecen ser mencionados aquí brevemente: la topografía, que dificultaba en gran medida el transporte y la comunicación dentro y fuera de sus fronteras, y la escasez y mala ubicación de los recursos naturales, en especial el carbón de piedra.

Los comienzos de la industrialización del imperio en el siglo XVIII son un hecho probado. En las tierras austríacas y checas se desarrollaron industrias textiles, de hierro, cristal y papel. En general, las mayores fueron las textiles: predominaban las de lana y lino, pero ya en 1763 se había establecido una incipiente industria algodonera. Al principio, la tecnología

era tradicional; aunque empezaron a aparecer las primeras «protofábricas» (grandes talleres sin medios mecánicos), en el sector de la lana, la mayoría de la producción siguió siendo artesanal. La mecanización de la industria algodonera comenzó a finales del siglo, extendiéndose a la industria de la lana en las primeras décadas del siguiente y con más lentitud a la del lino. En la década de 1840 el imperio era el segundo productor de tejidos de algodón del continente europeo por detrás de Francia.

Se solía pensar que la revolución de 1848 marcaba una gran línea divisoria de la historia económica y política del imperio, pero dicha idea ahora ha quedado descartada. Como hemos visto, las bases industriales del desarrollo estaban ya bien establecidas en las provincias del oeste mucho antes de la revolución, y continuaron un ritmo de evolución firme y gradual después de esta fecha. Desde luego, en Austria, como en cualquier otra parte, el ciclo comercial provocaba fluctuaciones periódicas en el índice de crecimiento, y muchos estudios han intentado precisar cuál de los ciclos de recuperación económica del siglo XIX pudiera representar el comienzo de la revolución (o despegue) industrial; pero todos esos esfuerzos han resultado ser infructuosos.

Un historiador, impresionado por el carácter gradual pero acumulativo de la industrialización austríaca desde el siglo XVIII hasta la Primera Guerra Mundial, la calificó de «apacible», pero tal vez el término *penosa* fuera más apropiado. Mientras que el primer término evoca la imagen de un hombre flotando tranquilamente sobre una balsa que lleva la corriente, el segundo sugiere la idea de alguien que escala una empinada colina por un camino mal señalizado, sembrado de obstáculos e impedimentos, sin duda, una metáfora más adecuada. Algunos de los obstáculos (el terreno difícil y la escasez de recursos naturales) los imponía la naturaleza; otros, como las instituciones sociales contrarias al progreso, eran obra de los hombres.

Entre estas últimas, la persistencia de la servidumbre legalizada hasta 1848 era la más anacrónica. Aunque, en realidad, la servidumbre no supuso un impedimento tan serio como cabría pensar. Las reformas de José II en la década de 1780 permitían que los campesinos abandonasen las haciendas de sus señores sin ser castigados y vendiesen sus cosechas como quisieran. Continuaban pagando una renta y unos impuestos a los dueños de las tierras que cultivaban, pero por lo demás el sistema feudal tenía poca influencia. La principal consecuencia de la abolición de la servidumbre en 1848 fue la concesión a los campesinos de la propiedad absoluta de los arrendamientos, y la sustitución de los impuestos que antes pagaban a los señores por los que ahora pagaban al Estado. Aunque pudo existir alguna mejora en la productividad agraria como resultado, las mejoras emprendidas por los nobles terratenientes ya iban en esa dirección.

La supresión en 1850 de las aduanas en las fronteras que separaban la mitad austríaca de la húngara (o, dicho de otro modo, la creación de una unión aduanera para todo el imperio) ha sido vista por algunos estudiosos como un progreso importante, y por otros como una perpetuación del carácter de «colonia» de la mitad oriental. Aunque la unión aduanera tal vez facilitase la división regional de trabajo, la pauta de las exportaciones de productos manufacturados de Austria a Hungría, y de productos agrícolas de Hungría a Austria estaba ya establecida antes de esta fecha. Por tanto, la idea de que la apertura de fronteras pudo ser perjudicial para la zona húngara fue desechada hace tiempo.

Otro gran obstáculo institucional para un desarrollo económico más rápido era la política comercial exterior de la monarquía. Fue rígidamente proteccionista a lo largo de todo el

siglo XIX, lo que facilitó el propósito de Prusia de excluir al imperio del Zollverein. Las altas tarifas aduaneras afectaban no sólo a los productos de importación, sino también a los de exportación, ya que las industrias protegidas no podían competir en los mercados exteriores. A principios del siglo XX, el comercio exterior de la diminuta Bélgica superaba al de Austria-Hungría en volumen total, y lo multiplicaba varias veces en términos per cápita. Desde luego, la posición geográfica y la topografía del imperio contribuían a sus pobres resultados en el comercio internacional, aunque la unión aduanera interna, que abarcaba tanto productos agrícolas como industriales, compensó en parte tal carencia. Sin embargo, no podemos dejar de señalar el papel, si bien pequeño, que desempeñó la política comercial en los relativamente pobres logros económicos del imperio.

Una de las razones más importantes, tanto de la lentitud del crecimiento como de la irregular distribución de la industria moderna, fueron los niveles de instrucción y alfabetización, componentes principales del capital humano. Aunque los índices de alfabetización de la mitad austríaca del imperio eran similares a los de Francia o Bélgica en el siglo XIX, su distribución era muy desigual. En 1900, el porcentaje de adultos alfabetizados iba de un 99% en Vorarlberg a un 27% en Dalmacia. Por su parte, los índices correspondientes a la mitad húngara eran mucho más bajos, y se distribuían con la misma desigualdad entre el este y el oeste. En todo el imperio existía una estrecha relación entre el nivel de alfabetización de las zonas y su nivel de industrialización y de renta per cápita.

A pesar de los obstáculos, tanto naturales como institucionales, Austria experimentó un crecimiento industrial y económico a lo largo de todo el siglo, y también Hungría en la segunda mitad del mismo. Los índices de crecimiento industrial per cápita en Austria varían de un 1,7 a un 3,6% anual durante la primera mitad de siglo, y se aceleran algo en la segunda mitad. En Hungría, una vez que consiguió la autonomía respecto del imperio e instauró un gobierno propio en el Compromiso de 1867, los índices de crecimiento fueron aún más altos (teniendo en cuenta, por supuesto, que la base estadística era muy baja, para no exagerar la rapidez del crecimiento).

El transporte desempeñó un papel crucial en el desarrollo económico del imperio. Como gran parte del país era montañoso, el transporte por tierra resultaba caro, y el fluvial no existía en las zonas de montaña. A diferencia de los países que primero se industrializaron, Austria-Hungría tenía pocos canales. El cauce de los pocos ríos navegables que atravesaban su territorio (entre ellos el Danubio) corría en dirección sur o este, lejos de mercados o centros industriales. No se pudieron recorrer aguas arriba hasta el decenio de 1830, con la llegada de los primeros barcos fluviales de vapor.

Como ya se indicó antes, las primeras vías férreas principalmente estaban situadas en los territorios austríacos y en los checos. En la segunda mitad del siglo, y sobre todo después del Compromiso de 1867, Hungría obtuvo algunas propias. Esto contribuyó a consolidar la división geográfica del trabajo ya establecida dentro del imperio. En la década de 1860, más de la mitad de los productos que se transportaban por las líneas férreas húngaras eran grano y harina. Sin embargo, el comercio de harina permitió que Hungría empezara a industrializarse. A finales de siglo, Budapest tenía la mayor concentración de molinos de Europa, y la segunda mundial, tras Minneápolis. También fabricaba, e incluso exportaba, maquinaria para moler, y a finales de siglo empezó a fabricar maquinaria eléctrica. No obstante, su principal producción industrial era la de bienes de consumo, en particular productos alimentarios. Entre ellos, y además de la harina, producía azúcar refinada (de remola-

cha), frutas en conserva, cerveza y licores. Éste era el contrapunto de las industrias textiles de Austria y Bohemia.

El imperio tenía algo de industria pesada. La industria del hierro fundido con carbón vegetal existía desde antiguo en las regiones alpinas, y Bohemia poseía una larga tradición en el trabajo de los metales, tanto ferrosos como no ferrosos. Cuando se inició el proceso de fundición con coque, muchas de las industrias que utilizaban el carbón vegetal fueron decayendo, pero en la Silesia austríaca y en Bohemia, territorios ambos con mayores recursos carboníferos que el resto del imperio, se desarrollaron algunas modernas industrias metalúrgicas a partir de 1830. Dichas industrias no sólo se dedicaban a la producción primaria de hierro colado, sino que también lo refinaban y elaboraban, además de contar con algunas fábricas de maquinaria y máquinas-herramienta. Asimismo, surgieron algunas industrias químicas pesadas. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, las tierras checas albergaban más de la mitad de los centros de producción industrial «austríaca», siendo poseedoras del 85% del carbón y el lignito, responsables de las tres cuartas partes de la producción química, y de más de la mitad de la producción de hierro. En la Baja Austria, sobre todo alrededor de Viena, también se levantaron algunas industrias refinadas, y en Wiener Neudstadt ya había una fábrica de locomotoras en la década de 1840.

Algunos de los problemas que sufrió la industria pesada austríaca quedan reflejados en la figura 10.4, que muestra la evolución de la producción y el consumo de carbón en Alemania, Francia, Austria y Rusia. A partir de 1880, las producciones de Francia y Austria eran aproximadamente iguales —ambas muy por detrás de los índices alemanes, pero bastante por delante de Rusia—, pero el consumo de Francia era algo superior debido a las importaciones (Austria, en realidad, tuvo un pequeño excedente para exportar en las últimas

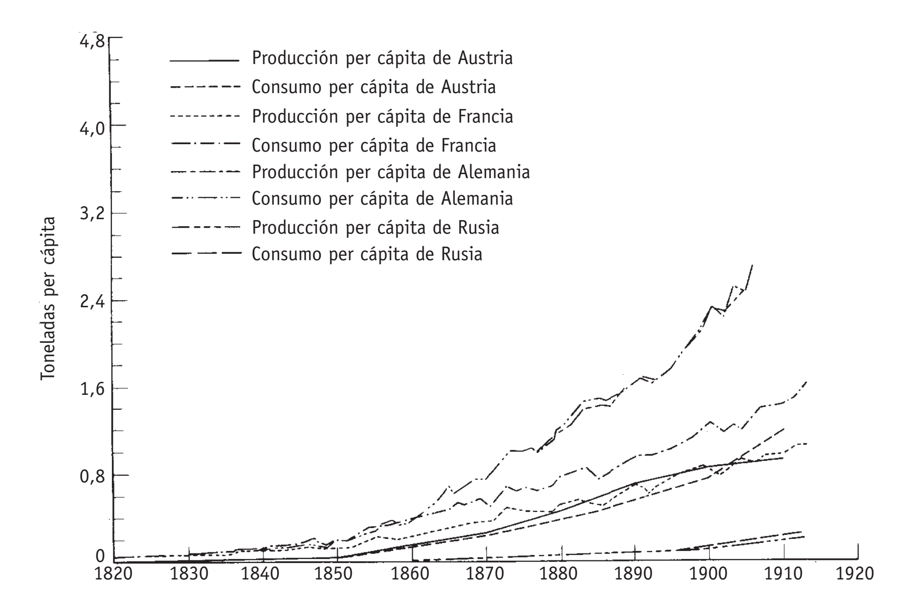


Figura 10.4 Producción y consumo de carbón de piedra, 1820 a 1913.
(De B. R. Mitchel, *European Historical Statistics, 1750-1970,* Nueva York, 1975.)

décadas del siglo, procedente de la zona vecina a la frontera alemana). Lo que no muestra el gráfico es que dos tercios de la producción austríaca de carbón eran de lignito (turba), inútil para uso metalúrgico. Y tampoco muestra la ubicación de los yacimientos, que en su mayoría se encontraban en la parte septentrional del país (los territorios checos) sobre todo a lo largo de la frontera norte con Alemania, lo que significaba que la Alemania rica en carbón podía importar carbón de Austria (pobre en éste) a través del Elba. La producción de carbón húngara (no incluida en la figura 10.4) era de menos de una cuarta parte de la austríaca y constituida casi toda por turba. Aun así, el reino estableció una pequeña (y subvencionada) industria siderúrgica a partir de finales del decenio de 1860.

En resumen, la monarquía de los Habsburgo, que durante la primera mitad de siglo iba a la par, o incluso por delante, de los desunidos estados alemanes, quedó muy por detrás del crecimiento industrial del imperio alemán unificado después de 1871. Sin embargo, la situación no era tan sombría como se ha solido pintar. La industria de la mitad occidental (austríaca) de la monarquía se desarrolló a paso moderado pero firme a lo largo del siglo, y la de la mitad oriental (húngara) se aceleró en buena medida a partir de 1867. A principios del siglo XX, la parte oeste había alcanzado el mismo nivel de desarrollo que la media de la Europa Occidental, al tiempo que la zona este se mantenía a un nivel algo más bajo, pero superior, en todo caso, al del resto de los países de la Europa Oriental.

4. La Europa Oriental y mediterránea

Los modelos de industrialización de los restantes países europeos —la Europa mediterránea, la del sureste y la Rusia imperial— pueden tratarse de forma más sucinta. Una característica común a todos estos países fue su incapacidad de alcanzar un nivel industrial importante hasta 1914, lo que resultó en bajos índices de renta per cápita y gran incidencia de la pobreza. Si en lugar de los conjuntos se observan las distintas regiones, como luego veremos, se descubren marcadas diferencias entre ellas, del tipo de las que había en Francia, Alemania, la monarquía austro-húngara o incluso Gran Bretaña. Sin embargo, las pocas «islas de modernidad» aquí estaban rodeadas por mares de atraso económico.

Un nivel pésimo de instrucción del capital humano es otra de las características comunes, y una de las causas principales de la situación. Los cuadros 8.3 y 8.4 ilustran esto. Entre los grandes países, España, Italia y Rusia ocupaban la cola en los índices tanto de alfabetización entre los adultos como de escolarización entre los menores, y los países más pequeños del sureste de Europa no gozaban de una mejor situación. Rumanía y Serbia superaban a Rusia en niveles de escolarización primaria, pero estaban por detrás de España o Italia.

Una tercera característica común a los países rezagados, que influyó poderosamente en su estancamiento económico, fue la ausencia de una profunda reforma agraria, lo que suponía una productividad agrícola muy baja. En las exposiciones anteriores sobre los distintos procesos de industrialización en los otros países europeos, tanto en este capítulo como en el precedente, no se han hecho muchas referencias al sector agrario, puesto que todos habían alcanzado niveles de productividad relativamente altos. Como se señaló en el capítulo 7 al hablar de Gran Bretaña, para la expansión de cualquier proceso de industrialización es necesaria una alta productividad agraria, tanto porque provee de alimentos y materias primas

a parte de la población urbana e industrial, como porque libera fuerza de trabajo del sector agrícola y la aprovecha en labores industriales (u otras no agrarias). A mediados del siglo XIX, el porcentaje de trabajadores del sector agrario fluctuaba de un bajo 20% en Gran Bretaña, pasando por un 50-60% en los otros países que primero se industrializaron, a un 60% en Italia, más de un 70% en España y más de un 80% en Rusia y los países del sureste de Europa. A principios del siglo XX, las proporciones habían descendido a menos de un 10% en Gran Bretaña, alrededor de un 20% en Bélgica, Suiza y los Países Bajos, y de 30 a 40% en Alemania y Francia; pero continuaban estando por encima del 50% en Italia, un 60% en la península Ibérica y más del 70% en Rusia y los Balcanes.

Por último, todavía se puede mencionar una cuarta característica común de las naciones rezagadas: todas ellas padecieron, en distintos grados, gobiernos autocráticos, corruptos e ineficientes. Aunque los países industrializados también experimentaban de cuando en cuando períodos de gobierno autoritario, la relación de esta característica con las anteriores, sobre todo los bajos niveles del capital humano, exige un estudio a fondo.

Éstas son las características que compartían, pero estos países también diferían en aspectos importantes. Estudiaremos a continuación los rasgos distintivos de su diversa respuesta, o no respuesta, a la posibilidad de la industrialización y el desarrollo económico.

4.1 La península Ibérica

Las historias económicas de Portugal y España durante el siglo XIX son bastante parecidas, por lo que es posible tratarlas como una sola. Ambas naciones emergieron de las guerras napoleónicas con sistemas económicos primitivos, incluso arcaicos, y regímenes políticos reaccionarios. Este último rasgo desató oleadas revolucionarias en ambos países en 1820, que, aunque finalmente fracasaron, abrieron paso a una sucesión de guerras civiles endémicas que dificultaron enormemente la actividad comercial e imposibilitaron una política económica coherente. Las finanzas públicas eran deplorables en ambos países. Durante las guerras civiles, los dos bandos (en ambos países) pedían préstamos en el extranjero para afrontar sus gastos militares. Por supuesto, los perdedores dejaban de pagar, pero incluso los vencedores tenían serias dificultades para hacer frente a sus deudas, y al final también ellos incumplían parte de sus pagos. En España, después de los cuantiosos daños sufridos en las guerras napoleónicas, la pérdida de las colonias americanas (excepto Cuba y Puerto Rico, que, con las islas Filipinas se perderían más adelante, en la guerra hispano-americana de 1898) supuso una reducción drástica de la renta pública entre 1800 y 1830. Estos déficits gubernamentales crónicos provocaban manipulaciones en el sistema bancario, inflación monetaria y solicitud de nuevos préstamos al extranjero que, debido al escaso crédito del gobierno, se concedían en términos extremadamente onerosos. Un préstamo en 1833 emitió sólo el 27% del capital nominal. Antes del fin de siglo, en más de una ocasión ambos países se habían negado a pagar al menos parte del valor de sus deudas.

La escasa productividad agrícola seguía siendo una debilidad fundamental de ambas economías. En 1910, todavía el sector primario, básicamente agrícola, empleaba a un 60% de la mano de obra en España, y al menos otro tanto en Portugal. Pero no era, en su mayor parte, agricultura comercial. Un estudioso calificó la situación económica española del siglo XIX como de «economía dual», con un amplio sector de agricultura de subsistencia, por

un lado, y otro sector, algo menor, de agricultura comercial, que se coordinaba con el sector —casi inexistente— de industria, comercio y servicios, por el otro. En la década de 1840, un decreto gubernamental que exigía el pago de impuesto en dinero en lugar de en especie, provocó una revuelta entre los campesinos, pues no existían mercados donde poder vender sus productos.

España intentó poner en práctica una reforma agraria en la primera mitad del siglo, pero resultó un completo fracaso. Como hiciera en su día el gobierno revolucionario francés, confiscó las tierras de la Iglesia, de los municipios y de los aristócratas que se habían opuesto a ella en las guerras civiles, con la intención de venderlas a los campesinos. Pero las necesidades financieras del Estado eran tan graves, que el gobierno acabó vendiendo las tierras al mejor postor (que podía pagar el valor nominal de bonos del Estado fuertemente depreciados), y el resultado fue que las tierras acabaron en manos de los más ricos; es decir, la aristocracia o la burguesía urbana. Para los campesinos supuso sólo un cambio de terrateniente absentista, sin que se produjera ningún avance tecnológico o aumentara el capital agrario. Portugal no trató de emprender ninguna reforma. Entretanto, el aumento de la población en ambos países se reflejó en una expansión del cultivo de cereal en tierras más pobres, como forma de subsistencia, lo que supuso una pérdida de pastos para el ganado y, subsiguientemente, un descenso aún mayor de la productividad.

A pesar de este cuadro en general deprimente, existían algunos elementos de claridad, como las variaciones regionales sobre un mismo tema o el atraso. En la década de 1790 se desarrolló en Cataluña, alrededor de Barcelona, una moderna industria del algodón que, gracias a ciertos aranceles protectores y al mercado colonial exclusivo con Cuba y Puerto Rico, floreció hasta la pérdida de las últimas colonias en 1900. En Andalucía había industrias vinícolas, orientadas al comercio exterior (en la región de Jerez, de donde viene el «sherry» inglés), y también en la región de Oporto, en Portugal. En 1850, el vino y el brandy representaban el 28% de las exportaciones españolas, pero la temida filoxera, una enfermedad de la vid que ya había golpeado a Francia, se extendió por toda España en las últimas décadas del siglo con efectos devastadores. En 1913, los vinos sólo aportaban un 12% de los ingresos españoles por exportación.

Mientras tanto, se fue desarrollando una nueva fuente de divisas para reemplazar la pérdida de los viñedos: la venta de metales y minerales. Las célebres minas de mercurio de Almadén llevaban funcionando ya desde el siglo XVI, pero el mercurio, aunque rentable, no era suficiente para ejercer una gran influencia en la balanza de pagos. En la década de 1820, sin embargo, aumentó la demanda exterior de plomo para tuberías, y ello tuvo como resultado la apertura de yacimientos extremadamente ricos en el sur de España. Ya en 1827, las exportaciones de lingotes de plomo representaban más del 8% de los ingresos por exportaciones. De 1869 a 1898, momento en que fue superada por Estados Unidos, España fue el primer productor de plomo del mundo. Una nueva ley de 1868 permitió un aumento de concesiones mineras, tanto para la explotación de plomo como de hierro y cobre, sobre todo para empresas extranjeras. En 1900, las exportaciones de minerales y metales constituían un tercio de las exportaciones totales. Por desgracia para España, éstas se realizaban en general en estado de metal sin refinar (plomo y cobre) o mineral bruto (hierro), lo que no generaba eslabonamientos en la economía interna.

El capital extranjero también predominaba en los otros sectores modernos de la producción, sobre todo en bancos y ferrocarriles. Hasta 1850, el desarrollo de ambos sectores ha-

bía sido mínimo; la banca estaba dominada por el Banco de España, principalmente un instrumento financiero del Estado, y, en cuanto a las vías férreas, sólo había unos pocos kilómetros construidos. En la década de 1850, un nuevo régimen, resultado de uno de los frecuentes cambios de gobierno, animó especialmente a capitalistas extranjeros (franceses en su mayoría) a que crearan bancos y ferrocarriles en España. Así lo hicieron, con la garantía gubernamental de intereses sobre el capital invertido en el período de construcción de las líneas férreas. Desafortunadamente, cuando se habían tendido las líneas principales y la garantía cesó, no se había generado el tráfico necesario para compensar los costes de funcionamiento, lo que supuso la bancarrota de casi todas las líneas. Como casi todo el material y la maquinaria empleados en la construcción de las líneas habían sido importados y la dirección de las obras había estado a cargo, asimismo, de técnicos extranjeros, se produjeron, como en el caso de las minas, pocos eslabonamientos hacia atrás. El ferrocarril no fue rentable hasta el final de siglo. Mientras tanto, casi todos los bancos habían sido liquidados por las compañías extranjeras con mayores o menores beneficios, lo que abría espacio para el capital español. Portugal construyó en 1856 su primera línea de ferrocarril, con un breve recorrido desde Lisboa, y su historia ferroviaria fue aún más triste que la española. El ferrocarril se construyó con capital extranjero (francés, sobre todo) y pasó por el fraude, la corrupción y la bancarrota, e hizo poco por ayudar al desarrollo de la economía del país.

España tenía algunas minas de carbón (Portugal, ninguna), pero no eran de alta calidad y estaban mal ubicadas para poder ser explotadas de manera rentable. Aun así, en las últimas dos décadas del siglo XIX se estableció una pequeña industria siderúrgica en la costa norte, alrededor de Bilbao. Utilizando los ricos yacimientos de hierro de la zona e importando algo de carbón de piedra y coque, la industria logró poco a poco ganar terreno a las importaciones de hierro, acero, herramientas y maquinaria, pero no consiguió reemplazarlas del todo. Durante el siglo XX, esta región pasó a ser una de las más ricas y económicamente avanzadas de España. Nada comparable sucedió en Portugal.

4.2 Italia

Antes de 1860, la frase con la que Metternich definió a Italia como «una expresión geográfica», era igualmente aplicable a la economía o a la política. No existía una «economía italiana». Descolgada en la retaguardia del cambio económico desde los comienzos de la época moderna, dividida y dominada por potencias extranjeras, hacía tiempo que Italia había perdido el control de sus asuntos económicos. Las guerras y las intrigas dinásticas la convirtieron en campo de batalla para ejércitos extranjeros y le habían sido saqueados sus inapreciables tesoros artísticos y otras formas de riqueza más utilitaria, mientras las repetidas fluctuaciones monetarias destruían los ahorros acumulados y disuadían a los inversores de arriesgar su capital.

El Congreso de Viena reimplantó el asombroso mosaico de principados nominalmente independientes, pero en su mayoría, incluidos los Estados Pontificios y el reino de las Dos Sicilias, estaban bajo el control o la influencia del imperio de los Habsburgo. Austria se anexionó Lombardía y Venecia, dos de las provincias más desarrolladas económicamente y que habían sido famosas por su industria y comercio, y las aisló del resto de Italia a causa de la política austríaca de altas tarifas aduaneras. El reino de Cerdeña, el único estado real-

mente independiente, constituía una mezcla curiosa. Era una nación artificial, compuesta por la unión de cuatro territorios con clima, recursos, instituciones y hasta lenguas diferentes. La isla de Cerdeña, de donde la unión cogió su nombre, languidecía en las aguas estancadas del feudalismo; sus terratenientes absentistas no se interesaron por la mejora de sus tierras, perpetuando las condiciones precarias de una población analfabeta. Saboya, que dio su dinastía primero al reino y luego a toda Italia, pertenecía a Francia tanto cultural como económicamente. El centro comercial de Génova (y su franja interior, la región de Liguria) era una república independiente desde muchos siglos antes de Napoleón. El Piamonte, por último, rodeado de estribaciones montañosas salvo por su continuación de la meseta lombarda, se mantenía separado de hecho de la propia Lombardía debido a su altitud y su clima. Albergaba aproximadamente cuatro quintas partes de la población del reino, que era de unos cinco millones. Hasta 1850 apenas poseía más industria que la de torsión de seda y unos pocos establecimientos metalúrgicos, pero gracias a la iniciativa de algunos terratenientes emprendedores, su agricultura pasó a ser la más próspera y avanzada de la península.

Las diferencias económicas entre las distintas regiones, importantes en casi todos los países, eran especialmente señaladas en Italia. Existía ya desde la Edad Media una acentuada pendiente económica de norte a sur, evidente aún hoy. El atraso generalizado de la península en el siglo XIX, ocultaba en parte estas desigualdades, que, sin embargo, subsistían. En la zona norte de Piamonte y el valle del Po, la productividad agrícola era algo mayor y había algo de industria. Y fue en el norte, por ser la zona más avanzada económicamente, donde se inició el movimiento de unificación nacional.

Después de los intentos de unificación y las fracasadas revoluciones de las décadas de 1820, 1830 y de los años 1848-1849, reprimidas por los Habsburgo, empezó a ser conocido en el reino de Cerdeña un sujeto extraordinario. Era el conde Camillo Benso di Cavour, un hacendado y agricultor progresista que fue promotor de una línea de ferrocarril, un periódico y un banco, y que en 1850 se convirtió en ministro de Marina, Comercio y Agricultura de la recién creada monarquía constitucional. Al año siguiente asumió la cartera de Hacienda, y en 1852 fue nombrado primer ministro. Hizo especial hincapié en que el orden financiero y el progreso económico eran las dos «condiciones indispensables» para que el Piamonte asumiera, a los ojos de Europa, el liderazgo de la península Itálica. Para conseguir estos objetivos preconizó recurrir a la ayuda financiera foránea, incluyendo inversiones de capital extranjero. Nada más llegar al gobierno en 1850, negoció tratados comerciales con las naciones más importantes de Europa desde el punto de vista industrial y comercial. Entre 1850 y 1855, las exportaciones aumentaron en un 50%, mientras que las importaciones casi se triplicaron. La enormemente deficitaria balanza comercial se vio compensada por las inversiones francesas, que, a lo largo de toda la década y estimuladas por Cavour, se centraron en la creación de líneas ferroviarias, bancos y otras sociedades anónimas, e invirtieron en la creciente deuda pública del reino.

Parte de esta deuda la constituía el capital invertido en las fracasadas guerras de 1848 y 1849, y otra parte se destinó a preparar la finalmente victoriosa de 1859, en la cual el reino de Cerdeña, con la ayuda militar y financiera de Francia, venció al Imperio austro-húngaro y preparó el camino para la unificación en 1861 del reino de Italia. La nueva nación, con 22 millones de habitantes, tenía ya una de las densidades más altas de Europa: 85 habitantes por kilómetro cuadrado; pero, con la mayor parte de su población ocupada en labores

agrícolas poco productivas, aún le quedaba un largo camino que recorrer. La unidad había solventado uno de los obstáculos principales para el desarrollo, la fragmentación del mercado, pero había que mejorar los transportes y las comunicaciones o el cambio habría sido inútil; la legislación progresista y el sistema administrativo del reino del Piamonte se extendieron por toda la nación, pero no consiguieron acabar de forma inmediata con el carácter retrógrado de las instituciones tradicionales o el analfabetismo del resto de la península. Las leyes no podían aliviar la carencia de recursos naturales, y únicamente una administración muy sensata y prudente podía sacar adelante un país con un capital tan escaso. Desgraciadamente para Italia, los enormes esfuerzos de esos frenéticos años condujeron a Cavour a una muerte prematura a los tres meses de declarada la unidad y dejó al reino sin su sabia e inspirada dirección. Sus sucesores, aunque de espíritu no menos patriótico, carecían de su experiencia y sagacidad, y sobre todo de su sutil comprensión de los problemas financieros y económicos. Italia continuó dependiendo del capital extranjero, principalmente del francés, tanto por las inversiones como por las relaciones económicas. Poco a poco, sin embargo, el gobierno fue marginando con sus acciones a los inversores extranjeros, y en 1887 se enzarzó en una importante guerra arancelaria con Francia que iba a durar diez años y que tendría consecuencias desastrosas para ambas economías.

Cerca del fin de siglo, finalizado este enfrentamiento y con una nueva inyección de capital extranjero, esta vez alemán, el país experimentó un pequeño despegue industrial que, con altibajos, se mantendría hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial. Aún no era una nación industrial pero, aunque con demora, estaba en camino de serlo.

También en la década de 1890 y hasta la Primera Guerra Mundial la presión demográfica dio por resultado una emigración masiva, principalmente a Estados Unidos, pero también a Argentina y otros países sudamericanos.

4.3 El sudeste de Europa

Los cinco pequeños países que ocupaban la cornisa sudeste del continente europeo —Albania, Bulgaria, Grecia, Rumanía y Serbia— eran (sin contar a Portugal) los más pobres de la Europa al oeste de Rusia. Todos habían ido consiguiendo la independencia del Imperio otomano a partir de 1815 (Albania en fecha tan reciente como 1913), y sobre sus economías pesaba como una losa la herencia de esta dominación. A principios del siglo XX, todos eran básicamente rurales y agrarios. Entre un 70 y un 80% de su fuerza de trabajo pertenecía al sector primario y un porcentaje similar de la producción total consistía en productos agrícolas. Por otra parte, la tecnología era muy arcaica y la productividad y la renta per cápita, en consecuencia, muy bajas. Aunque no existen datos precisos, cálculos estimativos sugieren que, en general, las rentas per cápita eran más bajas que las de la vecina Hungría, casi la mitad que las de Bohemia, y aproximadamente un tercio de las alemanas. Había también algunas leves diferencias dentro del grupo: Rumanía estaba algo más avanzada y Albania era la más retrasada.

Pese a la pobreza de estos países, un descenso moderado de la mortalidad y una natalidad muy alta ocasionaron una explosión demográfica a partir de mediados del siglo XIX. En los cincuenta años anteriores a la Primera Guerra Mundial, la población aumentó en torno a un 1,5% por año, uno de los índices más altos de crecimiento en toda Europa.

La creciente presión demográfica provocó subidas de precios en las tierras de labor, y la consecuente migración de población rural a las ciudades y a los países más desarrollados del oeste, y también cierta migración a ultramar, sobre todo de los griegos a Estados Unidos.

La escasez de recursos naturales aumentaba la presión sobre la población. Gran parte del territorio era montañoso e incultivable, especialmente en Grecia y, en menor medida, en Albania, Bulgaria y Serbia. El terreno de Rumanía era más apto para el cultivo, pero con las técnicas agrarias al uso, primitivas en exceso, no resultaba muy productivo. Existían algunos yacimientos de carbón, pequeños y muy dispersos, y no en suficiente cantidad como para permitir que alguno de estos países dejara de depender de las importaciones, incluso teniendo en cuenta su muy escasa demanda. También había algunos pequeños yacimientos de metales no ferrosos, pero su explotación, apenas iniciada por capital extranjero, fue interrumpida por la Primera Guerra Mundial. El recurso mineral más importante era el petróleo de Rumanía, que varias firmas extranjeras, sobre todo alemanas, empezaron a explotar en la última década del siglo XIX.

Dada su preponderancia agraria, el comercio con otros países consistía en la exportación de productos agrícolas y la importación de bienes manufacturados, principalmente de consumo. El 70% de las exportaciones de Rumanía y Bulgaria eran de cereales, con el trigo a la cabeza. Serbia, con menos tierra cultivable exportaba sobre todo cerdos vivos, y poco antes de la Primera Guerra Mundial, algunos productos elaborados de cerdo, ciruelas frescas y pasas, y su conocido brandy de ciruelas, la *slivovica.* Grecia, con incluso menos terreno cultivable y, además, poco adecuado para los cereales, exportaba sobre todo uvas y pasas, así como algo de vino y brandy.

En contraste con la lenta difusión de la tecnología agrícola e industrial, la institucional de bancos y préstamos del exterior se extendió rápidamente. En 1885, los cuatro estados balcánicos entonces existentes habían instituido bancos centrales con poderes exclusivos de emisión de billetes. Aparecieron enseguida sociedades anónimas bancarias y otras instituciones financieras, pero con pocas conexiones con la financiación industrial. Los nuevos gobiernos solicitaban préstamos en el extranjero, sobre todo a Francia y Alemania, para invertirlo principalmente en la construcción de líneas férreas y otros gastos de infraestructura, pero también para comprar material militar, sufragar unas hinchadas burocracias y, cada vez más, para pagar los intereses de deudas contraídas con anterioridad. En 1898, Grecia se vio tan presionada por la deuda exterior, que tuvo que resignarse a que una Comisión Internacional Financiera creada por las grandes potencias supervisara sus finanzas. Con el tiempo, todos los países balcánicos, excepto Rumanía, tuvieron que aceptar una fiscalización extranjera similar.

Gran parte de los préstamos extranjeros se invirtieron en la construcción de vías férreas, principalmente por cuenta del Estado. En 1870, la longitud total de vías en el sureste de Europa era de menos de 500 kilómetros, que recorrían, sobre todo, Rumanía y Bulgaria. En 1885 se llegó a 2.000 kilómetros, en 1900 eran más de 6.000, y más de 8.000 en 1912. Por desgracia, la carencia de industria complementaria hizo que las líneas de ferrocarril tuvieran pocos eslabonamientos hacia atrás.

En todos los países surgió un pequeño sector industrial más o menos a partir de 1895, fundamentalmente enfocado hacia los productos de consumo, pero nada comparable a los avances experimentados en Europa Occidental a principios del siglo XIX. A efectos prácti-

cos, se puede decir que la industria moderna no había penetrado todavía en los países balcánicos antes de la Primera Guerra Mundial.

5. La Rusia imperial

A principios del siglo XX, el Imperio ruso era considerado una de las grandes potencias. Su territorio y su población, que superaban en mucho a los de cualquier otra nación europea, merecían esa posición. Asimismo, en términos económicos generales, Rusia sobresalía ampliamente: su producción total era la quinta del mundo, por detrás de Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Francia. Poseía grandes industrias textiles, la mayor parte de algodón y lino, y también industria pesada: carbón, hierro colado y acero. Era el segundo productor de petróleo del mundo, tras Estados Unidos, y durante unos años a finales de siglo ocuparía el primer puesto. Sin embargo, estas grandes cifras absolutas son engañosas como indicadores de la fuerza económica de Rusia. Como muestra la figura 10.4, la producción y el consumo de carbón per cápita en el imperio eran sustancialmente más bajos incluso que los de Austria. Y lo mismo sucedía con casi todas las demás formas de producción.

Rusia continuaba siendo una nación eminentemente agraria. Más de dos tercios de su población activa trabajaban en labores agrícolas, y éstas producían más de la mitad de la renta nacional. La renta per cápita no era más que la mitad de la francesa o la alemana, y en torno a un tercio de la británica o de la estadounidense. La productividad, sobre todo en el terreno agrícola, era extraordinariamente baja, lastrada por una tecnología primitiva y por la escasez de capital. La fuerza institucional que poseía el sistema de servidumbre, que legalmente no desapareció hasta 1861, obstaculizó en gran medida las posibilidades de que aumentara la productividad, incluso después de la Emancipación (véase capítulo 11, p. 307).

Los orígenes de la industrialización rusa se remontan al reinado de Pedro el Grande, e incluso antes, pero con la excepción de la industria siderúrgica de los Urales en el siglo XVIII, estas primeras iniciativas industriales fueron más bien empresas de invernadero conectadas con las necesidades del Estado ruso, y no eran económicamente viables. En la primera mitad del siglo XIX, sobre todo a partir de la década de 1830, la industrialización empezó a ser más evidente. Se estima que el número de trabajadores del sector industrial pasó de menos de 100.000 a principios de siglo a más de medio millón en vísperas de la Emancipación. La mayoría de estos trabajadores eran siervos nominales que pagaban a sus señores con parte de sus salarios, en vez de efectuar los trabajos acostumbrados. Paradójicamente, también había siervos que eran empresarios. La industria que creció con mayor rapidez fue la del algodón, especialmente en la región de Moscú, y le siguió, a gran distancia, la industria del azúcar de remolacha de Ucrania. San Petersburgo poseía grandes y modernas fábricas de algodón, así como talleres metalúrgicos y de maquinaria, y lo mismo ocurría en los territorios polacos de Rusia.

La guerra de Crimea (1853-1856) puso de manifiesto el retraso de la industria y la agricultura rusas, e indirectamente preparó así el camino para algunas reformas, la más notable de las cuales fue la emancipación de los siervos en 1861. Por la misma época, el gobierno promovió un programa de construcción de líneas férreas, basado en capital y tecnología de origen foráneo, y reformó el sistema bancario para permitir que se introdujeran algunas de las

técnicas financieras de Occidente. En la década de 1880 se empezó a vislumbrar la efectividad de la nueva política, y la década siguiente presenció el «gran despegue», cuando la producción industrial creció a un ritmo medio de más del 8%, superior a los mejores índices alcanzados por las naciones occidentales.

Gran parte del mérito de este asombroso y brusco ascenso se debe al programa de construcción de vías férreas, sobre todo el del Ferrocarril Transiberiano, propiedad del Estado, iniciado en 1891, y a la expansión de las industrias minera y metalúrgica, asociadas al desarrollo del ferrocarril (véase la figura 10.5). Estas últimas debieron mucho a los contratistas y el capital extranjeros, que contribuyeron de forma decisiva a la aparición de un gran centro minero y metalúrgico en el sureste de Ucrania, junto a la cuenca del Donetz.

El Donbas, como es sabido, poseía grandes yacimientos de carbón, pero estaban demasiado lejos de los principales núcleos de población y, sin la conexión del ferrocarril, no resultaba económico explotarlos. A unos 500 kilómetros al oeste, en las cercanías de Krivoi Rog, había a su vez ricos yacimientos de hierro que, por la misma razón, no se habían explotado. En la década de 1880, empresarios franceses persuadieron al gobierno del zar para que construyera una línea de ferrocarril que uniera las dos zonas e instalara altos hornos en ambas. La producción de carbón y hierro colado aumentó de forma considerable. Si en el decenio de 1870 sólo podía satisfacer el 40% de la demanda, en el de 1890 cubría las tres cuartas partes de un consumo mucho mayor.

El gobierno trató de fomentar la industrialización por métodos diversos. Consiguió capital extranjero para financiar las vías de ferrocarril estatales, y garantizó los depósitos de las líneas pertenecientes a compañías privadas. Realizó los encargos de material (vías, locomotoras y maquinaria) para las líneas estatales a industrias ubicadas en Rusia, ya fueran de propiedad rusa o extranjera, e intentó que las otras compañías privadas hicieran lo mismo. Puso altos aranceles a la importación de productos siderúrgicos, pero a la vez facilitó la compra de los equipos más modernos para la fabricación de productos de hierro y acero y mecánicos. Estas medidas beneficiaron especialmente a las industrias de la Silesia polaca, San Petersburgo y el sureste de Ucrania.

El despegue de la industria rusa en la última década del siglo XIX fue seguido de un retroceso en los primeros años del XX, que a su vez desembocó, primero, en la guerra ruso-japonesa de 1904-1905, desastrosa para Rusia, y, después, en la revolución de 1905-1906. Ésta, aunque fue sofocada, inspiró una serie de reformas, políticas y económicas, como la reforma agraria de Stolypin (véase capítulo 11, p. 311), que condujo a una mejora en la productividad de la agricultura.

Durante los cincuenta años anteriores a la Primera Guerra Mundial, la economía rusa experimentó un cambio sustancial hacia un sistema más moderno y tecnológicamente capaz, pero quedó todavía muy por detrás de las economías más avanzadas de Occidente, en especial de la alemana. Su debilidad económica se agudizó durante la contienda y contribuyó a la derrota, así como a preparar el escenario de las revoluciones de 1917.

6. Japón

La última y más sorprendente incorporación a la lista de naciones industrializadas en el siglo XIX —y la única totalmente fuera de la tradición occidental— fue la de Japón. Durante

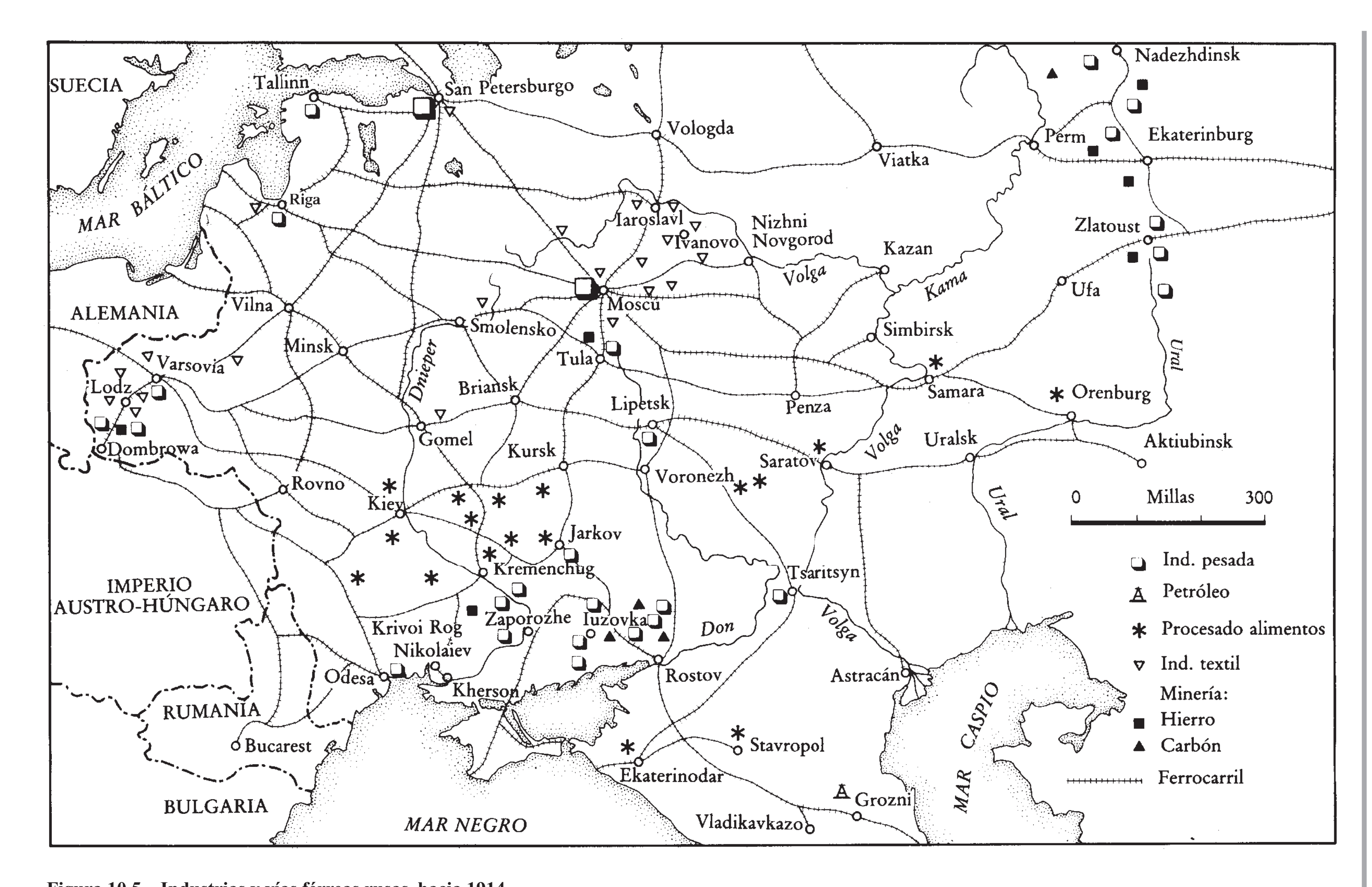


Figura 10.5 Industrias y vías férreas rusas, hacia 1914.
(De Arthur E. Adams, William O. McCagg, Ian M. Matley, *Atlas of Russian and East European History.* Copyright 1966 by Frederick A. Praeger, Inc. Reproducido con permiso de Praeger Publishers.)

la primera mitad de siglo, este país mantuvo su política de exclusión de toda influencia extranjera, y en especial de Occidente, de forma más eficaz que ninguna otra nación oriental. Desde principios del siglo XVII, el gobierno Tokugawa había vetado el comercio exterior (solamente se permitía a los holandeses descargar un barco una vez al año en una pequeña isla del puerto de Nagasaki, «la ventana de Japón a Occidente») y a los japoneses se les prohibía viajar al extranjero. La sociedad estaba estructurada en rígidas clases sociales, o castas, a través de un sistema parecido en algunos aspectos al feudalismo de la Europa medieval. El nivel tecnológico de Japón era aproximadamente el mismo de Europa a principios del siglo XVII. A pesar de estos obstáculos, la organización económica era muy refinada; poseían mercados muy activos y un sistema de crédito. El índice de alfabetización era muy superior al del sur y el este de Europa.

En 1853, y de nuevo en 1854, un oficial de la armada americana, el comodoro Matthew Perry, penetró con su escuadra en la bahía de Tokio y obligó al shogún Tokugawa, bajo amenaza de bombardear la ciudad, a establecer relaciones diplomáticas y comerciales con Estados Unidos. Al poco tiempo, otras naciones occidentales obtuvieron privilegios semejantes. Uno de los rasgos clave de estos «tratados desiguales» consistía en que el gobierno japonés no podía fijar aranceles de más del 5% *ad valorem;* los extranjeros, asimismo, consiguieron derechos de extraterritorialidad (es decir, no tenían que obedecer las leyes japonesas). El escaso poder defensivo del shogunado Tokugawa ante los abusos de las potencias extranjeras desencadenó motines xenófobos y un movimiento para devolver el poder al emperador, que desde siglos atrás realizaba sólo funciones ceremoniales. Este movimiento, dirigido por una serie de jóvenes y ambiciosos samurais (miembros de la antigua casta guerrera), se vio favorecido por el ascenso al trono en 1867 del joven emperador Mutsuhito, hombre vigoroso e inteligente. Éste obligó a renunciar al shogún al año siguiente y trasladó la sede de la corte imperial a Tokio, la capital *de facto.* Este acontecimiento, que marcó el nacimiento del Japón moderno, se denomina Restauración Meiji (Meiji significa «gobierno ilustrado»), que fue el nombre que Mutsuhito eligió para su reinado. La era Meiji se extendió de 1868 hasta la muerte del emperador en 1912.

El nuevo gobierno dio distinto tratamiento a las relaciones con los extranjeros. En lugar de intentar expulsarlos, optó por una política de cooperación, pero moderada siempre por un cortés distanciamiento. Se abolió el antiguo sistema feudal, reemplazándose por un sistema burocrático sumamente centralizado, al estilo francés. El modelo de ejército se tomó de Prusia, y el de la armada, de Gran Bretaña. Los métodos financieros e industriales se importaron de varios países occidentales, en particular de Estados Unidos. Se enviaron estudiantes avanzados al extranjero para que aprendiesen los usos de la política, la ciencia militar, la tecnología industrial, el comercio y las finanzas de Occidente, con el propósito de aplicar a su territorio los más eficaces. Se crearon nuevas escuelas siguiendo los modelos occidentales y algunos expertos docentes fueron llevados a Japón para formar a sus colegas asiáticos. Sin embargo, el gobierno se cuidaba de establecer claros límites a las obligaciones de estos extranjeros y de asegurarse que abandonaban el país en cuanto acabaran su cometido, para evitar que ocuparan posiciones de poder dentro del territorio japonés.

Uno de los problemas más acuciantes que tuvo que afrontar el nuevo gobierno fue el de la hacienda pública. Los problemas financieros habían constituido una de las principales causas de descontento con el antiguo régimen Tokugawa, y el nuevo gobierno Meiji heredó una suma ingente de papel moneda no convertible, que se vio obligado a incrementar du-

rante los primeros años de transición. En 1873 entró en vigor un impuesto sobre la propiedad agraria, cuyo valor se calculaba según el potencial productivo de las tierras, sin tener en cuenta la producción real. Esto provocó un doble efecto beneficioso: por un lado, aseguró al gobierno una fuente de ingresos fija (a costa de los campesinos, desde luego) y por otro, obligó a que las tierras se explotaran al máximo, pues una productividad inferior a la calculada por el gobierno suponía la pérdida de la tierra o la obligación de venderla a alguien que pudiera explotarla mejor.

También en conexión con los problemas financieros, el gobierno estableció un nuevo sistema bancario que reemplazara la extraoficial red de crédito de la era Tokugawa. Continuando con su política de adoptar lo mejor de cada sistema (un ejército de estilo prusiano, una armada de estilo británico, etc.), tomó como modelo el sistema bancario nacional de Estados Unidos, que había sido creado por el gobierno de la Unión en los últimos años de la guerra de Secesión, como medida de financiación de la contienda. Según este sistema, los bancos que desearan establecerse podían utilizar bonos del Estado, como respaldo de los billetes emitidos, que debían ser convertibles en oro o plata. (No casualmente, el gobierno Meiji acababa de emitir una gran cantidad de bonos en sustitución de las rentas de los antiguos señores feudales y samurais.) En 1876, había 153 bancos nacionales establecidos según este sistema. Desgraciadamente, un año después estalló la Rebelión de Satsuma, un alzamiento de uno de los clanes del oeste contra el gobierno. La rebelión fue sofocada, pero a costa de grandes pérdidas, y de más emisiones de papel gubernamental no convertible y más billetes bancarios, lo cual provocó una inflación galopante.

Un nuevo ministro de Hacienda, el conde Matsukata, decidió que el sistema bancario era ineficaz y, además de producir una deflación drástica de la moneda en 1881, optó por renovar por completo la estructura bancaria. Creó entonces un nuevo banco central, el Banco de Japón, siguiendo el modelo de la última moda en bancos centrales, el Banque Nationale de Belgique, que aunque era de propiedad privada en su mayor parte, estaba estrechamente controlado por el gobierno. Le reservó el monopolio de emisión de billetes, de tal modo que los bancos nacionales, que antes tenían capacidad de emitir, se convirtieron en meros bancos de depósito comerciales según el modelo inglés. El Banco de Japón funcionaba también como agente fiscal del tesoro.

Desde el comienzo de la Restauración Meiji, el gobierno se propuso introducir en el país prácticamente toda la gama de industrias de corte occidental. Para ello, construyó y puso en funcionamiento astilleros, arsenales, fundiciones, fábricas de maquinaria y algunas fábricas piloto o experimentales para la producción de tejidos, vidrio, productos químicos, cemento, azúcar, cerveza y muchos productos más. Asimismo, hizo venir a técnicos extranjeros para instruir a la mano de obra y a la jerarquía directiva en el uso de la maquinaria importada. Todo ello, por supuesto, constituía un objetivo a largo plazo y, mientras se alcanzaba, era preciso encontrar recursos con los que pagar las importaciones de maquinaria y equipo, y los sueldos de los expertos extranjeros. No fue una tarea fácil, dada la experiencia casi inexistente en comercio exterior y la economía predominantemente agraria de la época de la Restauración.

Además, Japón era un país pobre en recursos naturales. Menor que el estado de California, la isla presenta una topografía montañosa que permite cultivar una proporción de tierra también menor que la que se cultiva en aquel estado. El cereal principal era el arroz, que constituía la base de la alimentación, complementada con pescado y marisco extraídos de

sus ricas aguas costeras. Disponían de algunos yacimientos de cobre y de carbón que ya antes de 1920 contribuían a las exportaciones y al consumo interior. Pero, en general, el sector agrario era el que cargaba con la responsabilidad de proveer a través de la exportación los ingresos necesarios para las importaciones industriales.

Las dos industrias textiles tradicionales de Japón basadas en materia prima propia, la de la seda y el algodón, sufrieron suertes muy dispares. Mientras que la segunda fue totalmente barrida por la llegada de los tejidos occidentales elaborados en fábricas (sobre todo los de Gran Bretaña), la industria de la seda sobrevivió, e incluso floreció en su faceta más próxima al sector agrario, la de hilo de seda cruda extraído de capullos. La introducción de maquinaria moderna importada de Francia hizo que la producción de seda cruda aumentara desde algo menos de un millón de kilogramos en 1868, a más de cinco millones y medio en 1893, hasta llegar a unos quince millones de kilos en vísperas de la Primera Guerra Mundial. La mayor parte de la producción se exportaba; de la década de 1860 a la de 1930 la seda cruda aportó de una quinta a una tercera parte de los ingresos totales por exportaciones. También se desarrolló el comercio de tejidos de seda, que en 1900 suponía el 10% de los ingresos por exportaciones, pero los altos aranceles que establecieron para estos productos los habituales compradores de seda cruda (especialmente en Estados Unidos) frenaron el desarrollo de esa industria.

El otro gran producto agrario para la exportación era el té, que en los primeros años del período Meiji fue tan destacado como la seda. Su importancia disminuyó gradualmente, sin embargo, con el crecimiento de la población y de la renta. Lo mismo ocurrió incluso en mayor grado con el arroz; aunque al principio del período Meiji se exportaban pequeñas cantidades, el aumento de la población fue tal que antes del fin de siglo Japón dependía en parte de las importaciones para su consumo interior.

Aunque la iniciativa del gobierno fue responsable de la introducción de la mayor parte de los elementos de la tecnología occidental, no era su intención prohibir la empresa privada. Al contrario, uno de sus lemas era «desarrollar la industria y promover la empresa». En cuanto las minas, las fábricas modelo y otros establecimientos modernos (a excepción de los arsenales y una de las fábricas de acero, bajo control militar) empezaban a funcionar de forma satisfactoria, el gobierno las vendía a compañías privadas o a sociedades anónimas, con frecuencia a un precio más bajo de su valor real.

La industria del algodón (básicamente hilado, pero también en algunas ocasiones tejido por medios mecánicos) progresó con rapidez. Funcionaba con tecnología bastante sencilla y empleaba mano de obra barata, no especializada, por lo general mujeres y niñas. En la década de 1890 se hizo con el mercado interior y hacia 1900 sus exportaciones de hilo y tela de algodón (sobre todo el primero) representaban el 13% del total de las exportaciones. Los mercados principales eran China y Corea, que compraban a poco precio hilo basto de algodón que luego era tejido a mano en las casas de los campesinos.

La industria pesada —siderúrgica, química y de maquinaria— tuvo un desarrollo más lento, logrado gracias a grandes subsidios gubernamentales y a la protección arancelaria (los tratados desiguales expiraron en 1898), pero en 1914 Japón era ya sobradamente autosuficiente en estos productos. La Primera Guerra Mundial incrementó, desde luego, su demanda, al tiempo que abrió nuevos mercados. En realidad, la guerra supuso una enorme bendición para la economía japonesa. En los años que la precedieron, el déficit de la balanza comercial había sido acusado, pero el aumento de la demanda durante la contienda, jun-

to con la desviación de la producción europea hacia fines bélicos, permitió que los productores japoneses se expandieran con rapidez en el mercado exterior. Al entrar en la guerra en el bando aliado, Japón también logró poner bajo su control las colonias alemanas en el Pacífico y algunas concesiones en China. Las exportaciones, que en la década de 1880 se elevaban a un 6-7% de su producto nacional bruto y en la primera década del siglo XX a un 15%, en 1915 habían saltado ya a un 22%.

En conjunto, la transición económica de Japón desde una sociedad tradicional y atrasada en la década de 1850 a una potencia industrial en la época de la Primera Guerra Mundial fue una enorme proeza. El índice de crecimiento del producto nacional bruto desde la década de 1870 hasta el inicio de la guerra fue de una media de 3% por año (los cálculos oscilan entre el 2,4 y el 3,6%), lo que lo sitúa por encima de todos o de la gran mayoría de los países europeos. Además, el índice de crecimiento fue relativamente estable. Aunque tuvo fluctuaciones, nunca llegó a ser negativo, como con frecuencia ocurría en Europa y América en épocas de fuerte recesión o depresión. Los índices de crecimiento de la minería y la producción fabril fueron incluso más altos, en torno a un 5% para el conjunto del período.

La evolución económica de Japón tuvo también consecuencias políticas. En 1894-1895, Japón venció a China en una guerra relámpago y se unió a las filas de las naciones imperialistas anexionándose algunos territorios chinos (entre ellos Taiwan, cuyo nombre cambió por el de Formosa), proyectando su esfera de influencia sobre la misma China. Aún de forma más sorprendente, tan sólo diez años después Japón derrotaba de forma contundente a Rusia tanto en mar como en tierra. Las recompensas de esta hazaña fueron la anexión de la mitad sur de la isla de Sajalín, las concesiones rusas en Port Arthur y la península china de Liaotung, y el reconocimiento ruso de sus pretensiones sobre Corea, que acabaría anexionándose en 1910. Los japoneses demostraron así que podían jugar al juego del hombre blanco.

11. Sectores estratégicos

En nuestro breve esbozo de los modelos de desarrollo de cada país en los capítulos 9 y 10, ignoramos por completo o simplemente mencionamos varias características del proceso de crecimiento que deberían examinarse en un estudio más detallado de la historia de la industrialización. Sin embargo, incluso en un tratamiento tan sumario como éste deben discutirse tres áreas de actividad en detalle para que el proceso de industrialización sea comprensible: la agricultura, la banca y las finanzas, y el papel del Estado en los asuntos económicos.

1. La agricultura

Ya se ha señalado que uno de los cambios estructurales más importantes en la economía que tuvo lugar en el siglo XIX fue la disminución en el tamaño relativo del sector agrario. Esto no implica, sin embargo, que la agricultura dejase de ser importante; más bien al contrario. El requisito previo para una disminución en el tamaño relativo fue un aumento en la productividad de la agricultura, siendo el grado de disminución del primero proporcional al aumento de la segunda. En otras palabras, la capacidad de una sociedad para elevar sus niveles de consumo por encima de un mero nivel de subsistencia y derivar una parte significativa de su mano de obra hacia otras actividades potencialmente más productivas depende de un aumento previo de la productividad agrícola. (Esta afirmación no tiene en cuenta la posibilidad de importar alimentos, a lo cual recurrieron la mayoría de los países industrializados, especialmente Gran Bretaña, en cierta medida durante el siglo XIX; pero también tenían sectores agrarios altamente productivos.)

Un aumento de la productividad agrícola puede contribuir al desarrollo económico en su conjunto de cinco posibles formas:

1. El sector agrario puede aportar un excedente de población (mano de obra) para dedicarse a ocupaciones no agrícolas.
2. El sector agrario puede abastecer de alimentos y materias primas para mantener a la población no agrícola.
3. La población agrícola puede servir de mercado para la producción de industrias fabriles y comercio de servicios.
4. Por medio de la inversión voluntaria o de los impuestos, el sector agrario puede suministrar capital para invertir fuera de la agricultura.
5. Por medio de las exportaciones agrícolas, el sector agrario puede proporcionar divisas que permitan a otros sectores obtener el dinero necesario para invertir en bienes de equipo o materias primas no disponibles en el país.

El sector agrario no necesita cumplir estas cinco funciones para que una sociedad se desarrolle económicamente, pero es difícil imaginar una situación en la que el desarrollo económico pueda tener lugar sin el apoyo de la agricultura en al menos dos o tres de ellas. Y, para que esto suceda, la productividad agrícola debe aumentar.

A principios del siglo XX la agricultura británica era ya la más productiva de Europa. Este hecho estaba íntimamente relacionado con la temprana aparición del industrialismo británico. Aunque la población agrícola continuó creciendo en números absolutos hasta la década de 1850, había aportado desde hacía tiempo un excedente para actividades no agrícolas, excedente que se acentuó en la segunda mitad del siglo XVIII y la primera mitad del XIX. (Generalmente, eran los hijos e hijas de los agricultores, no los agricultores mismos, los que abandonaban el campo para desempeñar profesiones urbanas.)

De igual modo, la agricultura británica cubría la mayoría de las necesidades nacionales de alimentos y algunas materias primas, como la lana, y cebada y lúpulo para la industria de la cerveza. En la primera mitad del siglo XVIII incluso proporcionó un excedente de grano para la exportación; aunque éste desapareció después de 1760, los agricultores británicos continuaron suministrando la mayor parte del consumo nacional de alimentos, incluso después de la revocación de las Leyes del Cereal. De hecho, el período que se extiende desde mitad de la década de los cuarenta hasta mitad de la de los setenta fue la era de la «alta agricultura», cuando la agricultura británica, como la industria, estaba en su relativo punto culminante. Los avances técnicos —los arados de hierro ligeros, las trilladoras de vapor, las cosechadoras mecánicas y la difusión del uso de fertilizantes comerciales— aumentaron la productividad incluso más que la anterior introducción de la agricultura convertible y sus técnicas afines. Después de 1873, aproximadamente, con la creciente inundación de grano americano barato, los agricultores británicos redujeron sus cultivos de trigo, pero muchos de ellos pasaron a la producción de productos lácteos y carne, de un valor añadido más alto, utilizando con frecuencia grano importado como alimento.

El próspero sector agrario también proporcionó un mercado disponible a la industria británica. De hecho, antes de la mitad del siglo XIX la población rural de la nación constituía para la mayoría de las industrias un mercado mayor que cualquier nación extranjera. Aunque hubo pocos casos de beneficios agrícolas invertidos en la industria (excepto en la industria del carbón, en la que los ricos terratenientes financiaban a menudo el desarrollo de las minas con sus haciendas), la riqueza en tierras contribuyó sustancialmente a la creación de capital social general: canales y carreteras en el siglo XVIII, y ferrocarriles en el XIX. En

resumen, por tanto, la agricultura británica desempeñó un papel fundamental en el desarrollo de la industria británica.

El papel de la agricultura en el continente difería del de Gran Bretaña, y de una región a otra también. En general, como se sugirió en los capítulos 9 y 10, hubo una estrecha correlación entre la productividad agrícola y el éxito de la industrialización con un gradiente que va desde el noroeste hasta el sur y el este. La reforma agraria frecuentemente fue requisito para una mejora sustancial de la productividad. No obstante, hay muchos tipos de reformas agrarias y no todas produjeron el resultado pretendido.

Básicamente, la reforma agraria implica un cambio en el sistema de tenencia de tierras. En Inglaterra, el cercamiento, que tuvo como consecuencia la creación de fincas consolidadas relativamente grandes en lugar del sistema de campo abierto, podría considerarse como un tipo de reforma agraria. La Revolución Francesa, que abolió el Antiguo Régimen y confirmó a todos los campesinos propietarios e independientes franceses en la posesión de sus pequeñas fincas, fue una clase diferente de reforma. Las reformas del tipo francés se impusieron en algunos de los territorios ocupados por los franceses, sobre todo en Bélgica y la orilla izquierda del Rin. En cambio, las reformas prusianas de 1807 y posteriores (véase capítulo 9), aunque emanciparon a los siervos, obligaron a estos últimos a ceder gran parte de sus tierras a sus señores, dando lugar a la creación de fincas aún más grandes. Suecia y Dinamarca abolieron la servidumbre en la segunda parte del siglo XVIII e instituyeron movimientos de cercado que, a mediados del XIX, habían creado una clase de campesinos propietarios y ricos.

En los demás lugares, la reforma agraria tuvo un resultado menos satisfactorio. En la monarquía de los Habsburgo, José II intentó sin éxito aliviar las cargas del campesinado en la década de 1780; la completa emancipación tuvo que esperar a la revolución de 1848. En España e Italia, los intentos poco entusiastas de reforma agraria iban en contra de las necesidades financieras del gobierno y se dejaron de lado. Los estados de los Balcanes heredaron sus sistemas de tenencia de tierras del período del dominio turco, pero no hicieron ningún intento serio para cambiarlos. Serbia y Bulgaria se caracterizaban por un sistema de minifundios causados por el crecimiento de la población y la ausencia de una ley de primogenitura para evitar la subdivisión de las propiedades. En Grecia y Rumanía, en cambio, aunque había también pequeños campesinos propietarios, eran más habituales las grandes fincas cultivadas por agricultores que tenían sus tierras en arriendo. Ninguno de estos sistemas favorecía una alta productividad agrícola.

La Rusia imperial se distinguió por experimentar dos tipos muy diferentes de reforma agraria en dos generaciones sucesivas. La emancipación de los siervos, llevada a cabo de mala gana en 1861 tras la derrota en la guerra de Crimea, no alteró la estructura fundamental de la agricultura rusa. Los primitivos siervos, aunque liberados de sus señores, tras la reforma pertenecían obligatoriamente a la comuna campesina o *mir;* para irse tenían que obtener un pasaporte especial, pero aun yéndose debían seguir pagando su parte de los impuestos y pagos de emancipación. Las técnicas no cambiaron y las franjas cultivables se redistribuían periódicamente entre las familias para compensar los cambios en el tamaño de éstas. En estas circunstancias no es extraño que la productividad se mantuviera baja y que creciera el malestar de los campesinos. Tras la revolución de 1905-1906, el gobierno abolió los pagos de emancipación y decretó la llamada «reforma Stolypin» (así llamada por el ministro que la ideó), que estipulaba la propiedad privada de la tierra y la consolidación de las

franjas en fincas continuas y contiguas. Como resultado de esta «fuerte apuesta», la productividad de la agricultura rusa comenzó a subir, pero el país entero no tardó en verse inmerso en una guerra y una revolución.

Los resultados de la agricultura francesa son, a primera vista, tan contradictorios y paradójicos como los de su industria. Aunque era el hogar clásico del campesino pequeño propietario, a quien a menudo se le acusaba de centrarse en su subsistencia y estar técnicamente atrasado, Francia también disponía de muchos agricultores avanzados. En 1882, cuando la *morcellement* (subdivisión de la propiedad) alcanzó su punto más alto, había 4,5 millones de parcelas de menos de diez hectáreas, pero suponían sólo el 27% de la tierra. Estaban localizadas principalmente en las regiones, menos fértiles, del sur y el oeste. Por otra parte, más del 45% de la tierra estaba en propiedades de cuarenta hectáreas o más, sobre todo en el norte y el este, más fértiles. Estas prósperas explotaciones producían un excedente comercializable para alimentar a la creciente población urbana y con unos niveles de nutrición cada vez mayores. Además, a pesar del legendario apego a la tierra de los campesinos franceses, más de cinco millones de personas abandonaron la agricultura por otros trabajos (como en Gran Bretaña, sobre todo los hijos y las hijas de los campesinos, más que éstos mismos). También existen pruebas de que el ahorro originado en la agricultura se aplicó en la inversión industrial, o al menos en capital general. Por último, la industria vinícola, que es después de todo, parte de la agricultura, constituyó la principal fuente de ingresos de exportación.

En Bélgica, los Países Bajos y Suiza, la agricultura se había orientado hacia el comercio desde hacía tiempo. La productividad de estos tres países estaba entre las más altas del continente. En Suiza, la agricultura daba trabajo a una media de 500.000 personas, llegando a su máximo de 650.000 aproximadamente en 1850, y decayendo después a unos 450.000 individuos en 1915; pero el descenso *relativo* fue del 60% de la mano de obra a principios del siglo XIX al 25% en 1915. Lo mismo puede decirse de Bélgica y de los Países Bajos.

En los diversos estados alemanes, y más tarde en el nuevo imperio alemán, la agricultura adoptó formas muy variadas. En el suroeste, Baden y Württemberg presentaban una gran cantidad de pequeños campesinos propietarios como los de Francia, pero su rendimiento no era necesariamente malo. En el norte y el este, en Mecklemburgo, en las provincias prusianas de Pomerania y en el este y oeste de Prusia, las grandes fincas trabajaban con mano de obra contratada como regla general, sin que importase que su rendimiento fuese muy bueno. Tradicionalmente, estas grandes fincas habían exportado grano a Europa Occidental al menos desde el siglo XV (véase capítulo 5). Durante el siglo XIX continuaron haciéndolo hasta que las importaciones a gran escala de grano americano y ruso obligaron a bajar los precios y motivaron la vuelta al proteccionismo, como se reseña en el capítulo 12. Para aquella época, la población alemana había crecido tanto que, aunque los precios hubieran sido competitivos, no habría existido un excedente para la exportación. De hecho, en el decenio de 1890, Alemania importó aproximadamente un 10% de su consumo de cereal.

En Prusia, la emancipación de los siervos que siguió al edicto de 1807 no ocasionó ningún gran cambio de forma inmediata. Mientras los campesinos permanecieron en sus propiedades, continuaron realizando sus obligaciones habituales y disfrutando de sus derechos de costumbre. Pero con el crecimiento gradual de la población y el todavía más rápido aumento de la demanda de mano de obra en Renania desde mediados de siglo en adelante, la población se desplazó de forma considerable desde el este hacia el oeste. Las cifras abso-

lutas en la mano de obra agrícola continuaron creciendo hasta 1914, alcanzando los 10 millones en 1908, pero en proporción con la mano de obra total descendió del 56% a mediados del siglo XIX a menos del 35% en 1914.

La agricultura contribuyó también de forma importante al desarrollo económico de Dinamarca y Suecia, aunque no al de Noruega. No obstante, si se considera el sector primario en su conjunto, es decir, sumando la silvicultura y la pesca a la agricultura, el cuadro es muy diferente. En todos los países, el sector primario aportaba la mayor parte de los alimentos y también más mano de obra para otros sectores (y, en los casos de Noruega y Suecia especialmente, un aumento en la mano de obra para la agricultura americana a través de la emigración). El sector primario también constituía un mercado para la industria nacional y, al menos en Suecia, donde el Estado construyó los ferrocarriles, contribuyó a la formación de capital por medio de impuestos. No obstante, la forma más espectacular en que el sector primario de los países escandinavos contribuyó a su desarrollo económico fue a través de las exportaciones. Como se apuntó en el capítulo 10, la madera y los productos confeccionados con ella constituían la mayor parte de las exportaciones suecas antes de 1900, y la avena también fue importante en las décadas de mediados de siglo. Cuando el comercio de ésta disminuyó, Suecia exportó carne y productos lácteos. La madera, asimismo, era un componente importante en las exportaciones de Noruega, pero los productos pesqueros lo eran aún más; en 1860 ascendían al 45% de las exportaciones de alimentos, y todavía a más del 30% justo antes de la Primera Guerra Mundial. Como ya se ha mencionado, prácticamente todas las exportaciones de Dinamarca consistían en productos agrícolas de alto valor añadido.

A veces se incluye también a Finlandia, que se hallaba bajo el gobierno del zar de Rusia como gran ducado, dentro de los países escandinavos. Sin embargo, a diferencia de ellos, no experimentó ningún cambio estructural importante en el siglo XIX. Siguió siendo predominantemente agrícola, con una agricultura de baja productividad y bajos ingresos medios. Su exportación principal era la madera, con algo de pasta de madera a finales de siglo.

La monarquía de los Habsburgo, como Alemania, presentaba grandes variaciones regionales. A comienzos del siglo XIX unas tres cuartas partes de la mano de obra de la mitad austríaca del imperio (incluidas Bohemia y Moravia) se dedicaban a la agricultura, y una proporción aún mayor lo hacía en la mitad húngara. En 1870, cuando la cifra de Austria había caído al 60%, aproximadamente, Hungría acababa de alcanzar la posición que tenía Austria al iniciar el siglo. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, la proporción en la propia Austria y en Bohemia había caído por debajo del 40%, pero aún estaba por encima del 60% en Hungría.

El crecimiento de la producción agraria total y por trabajador parece haber sido razonablemente satisfactorio a lo largo del siglo XIX en ambas mitades del imperio. La población campesina constituía un mercado adecuado, si no dinámico, para los productos textiles y otros artículos de consumo. La mitad húngara de la monarquía «exportaba» productos agrícolas, en especial trigo y harina, a la mitad austríaca del imperio a cambio de productos manufacturados y de inversiones de capital. El fracaso del imperio en su conjunto para desarrollar una sólida base exportadora agraria puede atribuirse principalmente a dos factores: las dificultades en el transporte, y el hecho de que el mercado nacional absorbía el grueso de la producción. La agricultura austro-húngara, al igual que la industria, reflejaba fielmente la posición intermedia del imperio entre el este y el oeste.

Como ya hemos indicado, España, Portugal e Italia, a los que ahora puede añadirse Grecia, similar en muchos aspectos, no emprendieron una reforma agraria significativa en el siglo XIX. Con más de la mitad de la población dedicada a la agricultura todavía en los primeros años del siglo XX, su productividad y sus niveles de renta seguían estando entre los más bajos de Europa. Tales poblaciones no podían servir como mercados prósperos para la industria, y mucho menos proporcionar capital a esta última. Aunque los cuatro países exportaban algunas frutas y vino, para cuya producción tenían un clima adecuado, todos siguieron dependiendo en parte de las importaciones para su abastecimiento de grano.

Los pequeños países del sureste de Europa seguían atascados, en mayor medida incluso que los del Mediterráneo, en una agricultura atrasada e improductiva que no les proporcionaba ni mercados para la industria ni un excedente apreciable de alimentos, materias primas o mano de obra para los mercados urbanos. No obstante, sí les aportó un pequeño excedente para la exportación, como se dijo en el capítulo 10.

La Rusia imperial también seguía siendo predominantemente rural y agraria en vísperas de la Gran Guerra. Sin embargo, la agricultura desempeñaba allí un papel algo diferente de la del sureste de Europa o el Mediterráneo. Aun estando atrasada, la agricultura conseguía alimentar al pueblo ruso y aportar un excedente para la exportación que resultaría ser crucial para el inicio de su industrialización a finales del siglo XIX y principios del XX. Al comienzo se creyó que el excedente para la exportación se obtenía a expensas de los campesinos a través de los onerosos impuestos («exportaciones de hambre»), pero los resultados de investigaciones recientes sugieren que la producción agraria y el nivel de vida rural se elevaron, al menos después de 1885. Si esto fuese cierto, indicaría que Rusia estaba iniciando un proceso de desarrollo económico similar al de las naciones de Europa Occidental y Estados Unidos.

La agricultura desempeñó un papel dinámico en el proceso americano de industrialización y en el ascenso de Estados Unidos a la posición de primera potencia económica mundial. Desde la época colonial, la agricultura no sólo cubría con abundancia las necesidades alimentarias y de materias primas de la población no agrícola, sino que también constituía la mayor parte de las exportaciones americanas. Las colonias del sur enviaban tabaco, arroz e índigo a Europa a cambio de los productos manufacturados que necesitaba la creciente economía colonial. Nueva Inglaterra y las colonias de la franja media de la costa atlántica intercambiaban pescado, harina y otros alimentos con las Indias Occidentales por azúcar, melaza y los dólares de plata españoles que acabarían convirtiéndose en la base del sistema monetario americano. En la primera mitad del siglo XIX, el algodón se convirtió en el «rey» de las exportaciones, con más del 80% del total de la producción con destino al extranjero, principalmente a Lancashire. Después de la guerra de Secesión, con la apertura del Oeste más allá del Mississippi por medio del ferrocarril y la disminución de los fletes, el maíz y el trigo se convirtieron en los productos de exportación más importantes. En aquella época, entre el 20 y el 25% de la producción agrícola total fue a parar a mercados extranjeros, comparado con el 4 o 5% de la producción fabril.

La agricultura americana tuvo una orientación comercial desde sus comienzos; aunque hubo casos de producción doméstica de artículos para el hogar y ropa «tejida en casa», por ejemplo, los agricultores americanos dependieron desde el principio de los dispersos artesanos rurales y de las industrias a pequeña escala para obtener sus herramientas y otros productos manufacturados. Se ha calculado que en la década de 1830 los gastos de

consumo de las familias rurales (en granjas y aldeas) suponían más de las tres cuartas partes del consumo total. Aunque la proporción disminuyó con el crecimiento de la población urbana, la cantidad absoluta continuó en aumento. Antes del final del siglo XIX compañías de venta por correo como Sears Roebuck y Montgomery Ward encontraron rentable abastecer a la población rural de artículos de consumo estandarizados y producidos en masa.

El rápido crecimiento natural de la población rural, en particular, también proporcionó mano de obra para ocupaciones no agrícolas. Esta fuente de trabajo se complementó, sobre todo a partir de la década de 1880, con inmigrantes procedentes de Europa (la mayoría también de origen rural), pero casi toda la mano de obra no agrícola aún era nativa. El origen rural de muchos importantes hombres de negocios (Henry Ford, por ejemplo), políticos y estadistas (como Abraham Lincoln) es sintomático a ese respecto.

No se dispone de suficientes datos para determinar con seguridad si la agricultura americana contribuyó o no de forma significativa a la formación de capital no agrario; probablemente no fue así. (En cambio, la gran cantidad de capital incorporado a las estructuras y los equipamientos agrícolas fue casi en su totalidad de procedencia agraria.) En cualquier caso, lo que sí está claro es que el sector agrario de la economía contribuyó de forma muy positiva a la transformación industrial de Norteamérica.

Estados Unidos no experimentó ni necesitó una reforma agraria al estilo europeo, pero su economía agrícola recibió un extraordinario estímulo en la disposición del ámbito público. Después de la guerra de independencia el gobierno federal adquirió la propiedad titular de la mayor parte del Oeste más allá de los Apalaches y, después de la compra de Louisiana y de posteriores adquisiciones territoriales, de la mayor parte del Oeste más allá del Mississippi. Desde el principio, el gobierno siguió una política de venta a particulares (y a algunas compañías) sin restricciones —en otras palabras, un mercado libre de la tierra—. En un primer momento, sin embargo, la adquisición mínima era tan grande (640 acres) que desanimó a los individuos de recursos modestos, especialmente cuando la compra debía ser en dinero en efectivo o con crédito a corto plazo. La política evolucionó gradualmente hacia lotes más pequeños y precios más bajos, tendencia que culminó en la *Homestead Act* [Ley de Heredades] de 1862, que concedía a los colonos 160 acres gratis, a condición de que vivieran o cultivaran la tierra durante cinco años. Pero con la *General Revision Act* (de la ley de tierras) de 1891 la mayor parte de la tierra del lejano Oeste fue retenida por el gobierno federal como bosques nacionales.

Quizá en ningún otro país la agricultura desempeñó un papel tan vital en el proceso de industrialización como en Japón. En la época de la restauración Meiji, la población era aproximadamente de 30 millones —una densidad demográfica alta para los patrones occidentales—. En los años de la Primera Guerra Mundial, la población había crecido por encima de los 50 millones, lo que significaba de hecho una densidad muy alta. A pesar de ello, y de la escasez de tierra cultivable, la agricultura japonesa fue suficiente para alimentar a la población durante el período anterior a la guerra (se importó algo de arroz de las colonias a partir de 1900) y además para suministrar la mayor parte de las exportaciones japonesas, como se indicó en el capítulo 10. A través del impuesto sobre la tierra de 1873, la agricultura también financió la mayor parte de los gastos del gobierno (94% en la década de 1870, y todavía casi la mitad en 1900) y de este modo, indirectamente, una parte de la formación de capital. A pesar de su pobreza, los campesinos japoneses constituían el principal merca-

do para la industria del país. Por último, también aportaron mano de obra para la industria; la mano de obra en la agricultura descendió del 73% en 1870 al 63% en 1914, mientras que la proporción en el sector industrial aumentó desde menos del 10 hasta casi el 20% entre esas mismas fechas.

2. La banca y las finanzas

El proceso de industrialización en el siglo XIX estuvo acompañado de una proliferación del número y la variedad de bancos e instituciones financieras necesarios para proporcionar los servicios financieros que requería un mecanismo económico cada vez mayor y más complejo. Aunque todos los sistemas bancarios tienen ciertas características comunes determinadas por las funciones que realizan, difieren en estructura según la nacionalidad, ya que la estructura está determinada principalmente por la legislación y la particular evolución histórica de cada nación. De todas las formas posibles de interacción entre el sector financiero y los otros sectores de la economía que requieren sus servicios, se pueden aislar tres casos genéricos: primero, aquel en el que el sector financiero desempeña un papel positivo, favorable al crecimiento; segundo, aquel en que el sector financiero es esencialmente neutral o simplemente permisivo, y tercero, aquel en el que unas finanzas inadecuadas restringen u obstaculizan el desarrollo industrial y comercial.

Los orígenes de los sistemas bancarios británicos se han esbozado ya en el capítulo 7. (Debemos recalcar que el sistema inglés fue distinto del escocés hasta la segunda mitad del siglo XIX; el sistema irlandés también era diferente, mientras que el de Gales era un apéndice del sistema inglés.) A principios del siglo XIX el Banco de Inglaterra —en realidad, el Banco de Londres— tenía aún asegurado su monopolio de sociedad anónima bancaria; los numerosos y pequeños «bancos rurales» de provincias se veían obligados a utilizar la forma de organización comanditaria, lo que les hacía propensos a las crisis y los pánicos financieros. Después de una crisis especialmente grave a finales de 1825 el Parlamento enmendó la ley para permitir que otros bancos adoptaran la forma de sociedad anónima mientras no emitieran billetes y, algunos años después, aprobó la Ley de Banca de 1844, que conformó la estructura de la banca británica hasta la Primera Guerra Mundial e incluso más tarde.

Con la Ley de Banca de 1844, el Banco de Inglaterra cambió su monopolio de sociedad anónima bancaria por un monopolio en la emisión de billetes. Siguió siendo principalmente un banco del gobierno (aunque de propiedad privada) que proporcionaba servicios financieros al Estado; pero además fue convirtiéndose paulatinamente en un banco de banqueros, y a finales de siglo había asumido las funciones de un banco central. Junto con el Banco de Inglaterra, el sistema bancario británico (la Ley de Banca de 1845 extendió las disposiciones de 1844 a Escocia, fusionándose de este modo los sistemas inglés y escocés) ofrecía varios bancos comerciales por acciones que aceptaban depósitos del público y otorgaban préstamos a empresas, por lo general a corto plazo. El número de esos bancos, tanto en Londres como en provincias, creció rápidamente hacia la década de 1870; después, por medio de fusiones y uniones, su número quedó reducido a tan sólo cuarenta en 1914, cinco de ellos con la oficina principal en Londres pero con sucursales por todo el país, que controlaban casi dos terceras partes del activo total del sistema.

Otra característica del sistema bancario británico, la banca comercial privada de Londres, resultaba mucho menos visible que las dos anteriores. Pasando casi inadvertidas, estas firmas privadas, tales como N. M. Rothschild & Sons, Baring Brothers y J. S. Morgan & Co. (Morgan era americano, padre de J. Pierpont Morgan, senior), se dedicaban principalmente a financiar el comercio internacional y a negociar con divisas, pero también (véase capítulo 12) suscribían emisiones de valores extranjeros que cotizaban en la Bolsa de Londres. Esta institución se especializó casi por completo en inversiones en el extranjero, dejando a las bolsas provinciales la función de reunir capital para las empresas nacionales.

Además de las instituciones que acabamos de tratar, Gran Bretaña tenía otras varias instituciones financieras especializadas: cajas de ahorro, sociedades inmobiliarias y de préstamo, y así sucesivamente. Aunque los recursos de los que disponían eran considerables, no desempeñaron un papel destacado en el proceso de industrialización. En conjunto, el sistema bancario británico respondía de forma más bien pasiva a las necesidades que se le planteaban, sin acelerar ni retardar el proceso de desarrollo económico.

El sistema bancario francés, al igual que el de Inglaterra, estaba dominado por un banco creado por motivos políticos, que hacía casi todos sus negocios con el Estado: el Banco de Francia. Fundado por Napoleón en 1800, adquirió rápidamente el monopolio de la emisión de billetes y otros privilegios especiales. Durante una época, y a instancias del propio Napoleón, se abrieron algunas sucursales en capitales de provincia, que, después de la caída de aquél, se cerraron por no ser rentables. Igual que había ocurrido en Inglaterra, el Banco de Francia se convirtió de hecho en el Banco de París, y permitió que ciertos bancos emisores, siguiendo su modelo, operasen en las capitales de provincia más importantes. Con ello consiguió bloquear todas las demás peticiones de bancos por acciones presentadas al gobierno antes de 1848, y durante la agitación revolucionaria de aquel año se hizo cargo de los emisores departamentales convirtiéndolos en sus propias sucursales.

Antes de 1848, Francia no tenía ningún otro banco por acciones ni instituciones bancarias equivalentes a los bancos rurales ingleses. Su sistema bancario era realmente insuficiente, porque los notarios provinciales que ejercían funciones de corretaje no podían desempeñar el papel de aquéllos. En un esfuerzo por hacerlo, algunos empresarios formaron bancos en *commandite* en París durante las décadas de 1830 y 1840. Pero ni siquiera éstos pudieron abastecer la demanda de servicios bancarios y, en cualquier caso, sucumbieron en la crisis financiera que acompañó a la revolución de 1848.

Francia dispuso de otra institución financiera importante en la primera mitad del siglo XIX. Se trataba de *la haute banque parisienne,* banqueros comerciantes particulares similares a los de Londres, cuyos miembros más destacados eran los *frères* De Rothschild, y que fue fundada por Jacques de Rothschild, hermano del Nathan londinense. (Ellos y sus tres hermanos, hijos de un judío cortesano alemán del siglo XVIII, Meyer Amschel Rothschild, fundaron sucursales del banco de la familia en Frankfurt, Viena y Nápoles, además de en Londres y París, durante la época napoleónica.) Igual que en Londres, las actividades principales de estos bancos privados (se referían a sí mismos como «comerciales») eran la financiación del comercio y las transacciones internacionales en divisas y en lingotes de oro o plata, pero después de las guerras napoleónicas empezaron a garantizar préstamos al gobierno y otros valores, como los de compañías ferroviarias y de canales.

Después del golpe de Estado de 1851 y la proclamación del Segundo Imperio el año siguiente, Napoleón III intentó disminuir la dependencia gubernamental de los Rothschild y

de otros miembros de *la haute banque* creando nuevas instituciones financieras. Encontró colaboradores muy dispuestos en las personas de los hermanos Emile e Isaac Pereire, antiguos empleados de los Rothschild que habían decidido abrirse camino por su cuenta. Con las bendiciones del emperador, en 1852 fundaron la Société Générale de Crédit Foncier, un banco hipotecario, y la Société Générale de Crédit Mobilier, un banco de inversiones que se especializó en la financiación del ferrocarril. Más tarde, el gobierno permitió la formación de otros bancos por acciones, algunos de los cuales siguieron el ejemplo del Crédit Mobilier (cuyas operaciones siguieron en parte como modelo las de la Société Générale de Belgique; véase capítulo 9), y otros, el ejemplo de los bancos comerciales ingleses por acciones. Los bancos franceses, tanto privados como por acciones, también abrieron el camino a la inversión francesa en el extranjero. En conjunto, el sistema bancario francés de la primera mitad del siglo XIX, trabado por el conservadurismo gubernamental y la política restrictiva del Banco de Francia, no logró aprovechar su potencial para impulsar el desarrollo de la economía; durante la segunda mitad del siglo contribuyó algo más a la expansión económica, pero menos que los de Bélgica o Alemania.

Los orígenes del sistema bancario belga se esbozaron brevemente en el capítulo 9. La Société Générale de Belgique y la Banque de Belgique hicieron maravillas para fomentar la industrialización de su pequeño país, pero la propia amplitud de su respectivo poder y su enconada rivalidad les causaron dificultades. En 1850, el gobierno creó la Banque Nationale de Belgique como un banco central con monopolio para emitir billetes, permitiendo así que los otros bancos existentes y los que fueron autorizados posteriormente pudieran dedicarse a las usuales funciones comerciales y de inversión. En conjunto, el sistema bancario belga es notable por su papel en el fomento del desarrollo de su economía.

Los holandeses estaban lejos de la posición dominante en las finanzas y el comercio europeos que habían ocupado en el siglo XVII pero aún poseían reservas de poder financiero. Cuando el reino de los Países Bajos Unidos sustituyó a la extinta República de Holanda en 1814, el Nederlandsche Bank pasó a ocupar el lugar del banco de Amsterdam, que había sido liquidado durante la ocupación francesa. Además, el sistema financiero holandés incluía a los *kassiers,* cambistas y corredores, y a algunos banqueros privados establecidos desde mucho tiempo atrás, encabezados por Hope y Compañía, cuyo negocio consistía principalmente en garantizar los préstamos del gobierno.

En la década de 1850, tras el éxito alcanzado por la Société Générale de Belgique y, más recientemente, por el Crédit Mobilier, los hombres de negocios holandeses se convencieron de que podían fomentar la industrialización de su país con instituciones similares. Hicieron cuatro propuestas distintas para bancos *mobilier* en 1856, pero el gobierno, siguiendo el consejo del Nederlandsche Bank, las rechazó todas. Siete años después, en 1863, se elevaron otras cuatro propuestas, dos desde Amsterdam y dos desde Rotterdam; esta vez, el gobierno cedió y autorizó las cuatro que, con el tiempo, corrieron distinta suerte. Uno de ellos, una filial del Crédit Mobilier francés, adquirió demasiados compromisos y tuvo que ser liquidado en 1868. Los otros corrieron mejor suerte y participaron en el desarrollo industrial holandés que tuvo lugar en las últimas décadas del siglo.

Suiza, que se convertiría en un gran centro financiero mundial del siglo XX, era mucho menos importante con anterioridad a 1914. Por supuesto, Ginebra fue uno de los centros financieros claves de Europa en el Renacimiento, y los banqueros privados suizos seguían siendo importantes en el siglo XVIII; sin embargo, las bases del posterior predominio de Sui-

za se sentaron en el siglo XIX. En las décadas de 1850, 1860 y 1870 se fundaron numerosos bancos nuevos según el modelo del Crédit Mobilier francés, entre ellos algunos que posteriormente serían famosos: el Schweizerische Kreditanstalt (1856), el Eidgenossischen Bank de Berna (Banque Federale Suisse, 1864) y el Schweizerische Bankgesellschaft (Sociedad Bancaria Suiza, 1872, que tenía sus raíces en un banco local de Winterthur fundado en 1862). Otros dos bancos importantes, el Schweizerische Bankverein y el Schweizerische Volksbank, fueron fruto de fusiones bancarias, y datan de 1856 y 1869, respectivamente.

En la primera mitad del siglo XIX no podía decirse que existiera un sistema bancario alemán. Los diversos estados soberanos, con sus distintos sistemas monetarios y de acuñación, impedían el nacimiento de un sistema financiero unificado. Prusia, Sajonia y Bavaria tenían bancos de monopolio para la emisión de billetes (el primero de ellos fue el de Bavaria, fundado en 1835), pero estaban regulados muy de cerca por sus gobiernos y atendían sobre todo a las finanzas de éstos. Existían numerosos bancos privados —especialmente en centros comerciales importantes, como Hamburgo, Frankfurt, Colonia, Dusseldorf y Leipzig y en la capital de Prusia, Berlín—, pero se ocupaban principalmente de la financiación del comercio local e internacional o, en algunos casos, de colocar fortunas particulares. Sin embargo, a partir de la década de 1840, algunos de ellos empezaron a fomentar las finanzas, fundando y respaldando nuevas empresas, especialmente los ferrocarriles. Fueron los precursores de una nueva era de la banca alemana.

El rasgo característico del sistema financiero alemán, tal y como se desarrolló en la segunda mitad del siglo, fue el banco por acciones «universal» o «mixto», dedicado al crédito comercial a corto plazo y a inversiones a largo plazo o banca de fomento. Llamados *Kreditbanken* (impropiamente, ya que toda operación bancaria implica el uso del crédito), asumieron las operaciones de fomento de la banca privada (de hecho, en algunos casos el *Kreditbanken* eran una mera prolongación de ésta), y aumentaron el alcance de sus operaciones.

La primera de estas nuevas instituciones fue el Schaaffhausen'scher Bankverein de Colonia, fundado en el revolucionario año de 1848. Constituyó una especie de anomalía, además de una novedad, puesto que se fundó sobre los restos de un banco privado que acababa de quebrar, el Abraham Schaaffhausen y Compañía; el gobierno de Berlín, atemorizado ante la crisis financiera, y para frenarla, decidió abandonar su norma de prohibir los bancos por acciones. Al Schaaffhausen'scher Bankverein le llevó varios años poner en orden sus asuntos, y sólo después funcionó como un verdadero *Kreditbank.* Mientras tanto, el gobierno prusiano volvió a su antigua política, y no autorizó más bancos por acciones hasta 1870.

El primer ejemplo consciente del nuevo tipo de banco fue el Bank für Handel und Industrie zu Darmstadt, popularmente conocido como el Darmstädter, fundado en la capital del Gran Ducado de Hesse-Darmstadt en 1853. Sus promotores, unos banqueros privados de Colonia, habían intentado establecerlo en aquella ciudad, pero se encontraron con la negativa del gobierno. Su siguiente intento lo hicieron en el importante centro financiero de Frankfurt, pero el Senado de esa ciudad libre, dominado por sus propios banqueros privados, muy poderosos, también rechazó su petición. El gobierno del gran duque, cuya capital estaba situada sólo unos kilómetros al sur de Frankfurt, se mostró más dispuesto a cooperar. El nuevo banco tomó como modelo el Crédit Mobilier francés, fundado el año anterior, del que también recibió ayuda técnica y financiera. Desde el principio operó por toda Alemania.

Enfrentados con la negativa del gobierno prusiano a autorizar bancos por acciones, los ambiciosos promotores se sirvieron del *Kommanditgesellschaft* (similar a la *société en commandite* francesa), que no requería la licencia gubernamental. En las décadas de 1850 y 1860 se establecieron varias de ellos, entre los que destacaron el Diskonto-Gesellschaft de Berlín y el Berliner Handelsgesellschaft. Mientras tanto, algunos de los estados alemanes más pequeños que no tenían la misma aversión que el gobierno prusiano por los bancos por acciones les dieron vía libre en su territorio. Finalmente, en 1869, la Confederación Alemana del Norte, eufemismo con el que pasó a denominarse Prusia tras la guerra austro-prusiana, que le sirvió para aumentar notablemente su tamaño, adoptó una ley siguiendo los modelos de Gran Bretaña y Francia que permitía la libre constitución de sociedades anónimas.

Con esta ley, y en la euforia producida por la victoria prusiana sobre Francia en 1870, se crearon más de un centenar de *Kreditbanken* antes de la crisis de junio de 1873. La depresión que siguió acabó con gran parte de ellos, los más débiles y especulativos; tras un proceso de concentración y unión parecido al que tuvo lugar en Gran Bretaña, quedaron una decena de grandes bancos como dueños de la escena financiera, con redes y sucursales y filiales por toda Alemania y en el extranjero. Los más famosos eran los «Bancos D» —el Deutsche Bank, Diskonto-Gesellschaft, Dresdner y Darmstäder—, todos ellos con capitales de más de 100 millones de marcos y con sede en Berlín. No sólo abastecían las necesidades de la industria alemana (se decía que acompañaban a las empresas «desde la cuna hasta la tumba»), sino que también propiciaron la extensión del comercio exterior alemán dando créditos a los exportadores y a los comerciantes extranjeros.

Otra importante innovación institucional, el Reichsbank, creado en 1875, coronó la estructura financiera alemana. También fue, en parte, consecuencia de la victoria de Prusia sobre Francia y la enorme indemnización que trajo consigo. En teoría, era una mera transformación del Banco del Estado Prusiano, pero sus recursos y su poder habían aumentado enormemente. Tenía el monopolio de la emisión de billetes y hacía las veces de banco central. Como tal, apoyaba en tiempos difíciles a los *Kreditbanken,* que de esta forma pudieron asumir mayores riesgos.

El impresionante desarrollo de la banca alemana en la segunda mitad del siglo XIX acompañó al igualmente rápido proceso de industrialización del país, del que, según algunos, fue la causa. Es probable que el papel de los bancos se haya exagerado; no cabe duda de que muchos otros elementos contribuyeron al éxito de la industria alemana, y que éste mismo contribuyó a su vez al éxito y la prosperidad del sistema bancario. En cualquier caso, los bancos desempeñaron un notable papel en el desarrollo industrial; en conjunto, el sistema bancario alemán de principios del siglo XX quizá fuera el más potente del mundo.

Austria (o la monarquía de los Habsburgo) consolidó un sistema bancario moderno más o menos al mismo tiempo que Alemania. Cierto que se había creado el Banco Nacional Austríaco en 1817, pero fue una empresa privilegiada, como los Bancos de Inglaterra y Francia, creada para poner orden en las caóticas finanzas públicas del Estado tras las guerras napoleónicas. Existían también algunos bancos privados, entre los que destacaba la casa de los Rothschild. (Los cinco hermanos Rothschild fueron nombrados barones del Imperio austríaco en la década de 1820 como parte de su recompensa por el papel que desempeñaron en la restauración de las finanzas del Estado.) Pero el primer banco moderno por acciones fue el Austrian Creditanstalt, fundado en diciembre de 1855. Su creación fue resultado

directo de la rivalidad entre los hermanos Pereire y los Rothschild. Los Pereire pujaron por él al mismo tiempo que conseguían comprar el Ferrocarril del Estado Austríaco para el Crédit Mobilier, pero los Rothschild, que habían sido los «judíos cortesanos» de los Habsburgo desde la época de Napoleón, se lo arrebataron. Todavía hoy, después de numerosas transformaciones, continúa siendo una de las instituciones financieras más poderosas de Europa Central.

Además del Creditanstalt, se crearon otros importantes bancos por acciones en Viena, Praga, Budapest, así como pequeños bancos en ciudades de provincia, pero no exhibieron el dinamismo del sistema bancario alemán, fundamentalmente por la escasez de recursos naturales y las restricciones institucionales.

Aunque la economía de Suecia estaba bastante atrasada en la primera mitad del siglo XIX, poseía una larga tradición bancaria. El Sveriges Riksbank (precursor del Banco Nacional de Suecia), fundado en 1656, fue de hecho el primer banco que emitió verdaderos billetes de banco. Algunos bancos privados que emitían billetes también datan de la primera mitad del siglo XIX. Sin embargo, la historia moderna de la banca en Suecia, como la de muchos otros países europeos, se remonta a las décadas de 1850 y 1860, y se inspiró en el ejemplo del Crédit Mobilier. El Stockholms Enskilda Bank, fundado en 1856, fue el primero del nuevo tipo en Suecia, seguido por el Skandinaviska Banken en 1864 y el Stockholm Handelsbank (denominado más tarde Svenska Handelsbank) en 1871. Los tres, así como algunos bancos de provincias más pequeños, se dedicaron a operaciones bancarias mixtas (de comercio y de inversión) con un éxito considerable. Podría debatirse si la acertada transformación de la economía sueca contribuyó a la prosperidad de la banca, o viceversa, pero lo que está claro es que ambas progresaron unidas.

En la primer mitad del siglo XIX, Dinamarca tenía un banco central, el Nationalbank, de propiedad privada pero controlado por el gobierno, y varias cajas de ahorros más pequeñas. Como la sueca, la historia de la banca moderna danesa se remonta a la década de 1850, y como en aquel país, estuvo dominada por tres grandes bancos por acciones con base en Copenhague: el Privatbank (1857), el Landsmanbanken (1871) y el Handelsbanken (1873). Noruega y Finlandia, por su parte, estaban menos avanzadas financieramente que Dinamarca y Suecia, pero los cuatro países tenían unos niveles generales de alfabetización que hacían que la población fuera capaz de sacar mayor provecho de las actividades bancarias.

Las naciones latinas del Mediterráneo también desarrollaron instituciones financieras modernas en las décadas de 1850 y 1860, pero principalmente por iniciativa francesa y empleando capital francés. España tenía un banco de emisión, el Banco de San Carlos (más tarde llamado el Banco de España), que databa de 1782 (y que había sido fundado por un francés), pero, al igual que en otros bancos de su clase, se ocupaba principalmente de las finanzas del gobierno. Barcelona, con su importante actividad industrial y comercial, tenía también un banco de emisión que se remontaba a la década de 1840, pero éste no se dedicó a actividades de fomento. Los Pereire intentaron establecer una filial en España en 1853, por la época en que se estaba promoviendo el Darmstäder, pero no lograron la autorización del gobierno reaccionario español del momento. No fue hasta 1855, con los «moderados» en el poder, cuando lograron convencer al ministro de Hacienda para que presentara un proyecto de ley en las Cortes permitiendo al gobierno conceder autorización para fundar empresas bancarias según el modelo del Crédit Mobilier. A comienzos del año siguiente organizaron la Sociedad General de Crédito Mobiliario Español.

La ley que autorizaba el Crédito Mobiliario Español permitía que el gobierno concediese carta de fundación a instituciones similares sin la necesidad del refrendo de las Cortes. Enseguida otros empresarios franceses presentaron su solicitud; casi de forma simultánea surgieron cuatro instituciones según el modelo del Crédit Mobilier en suelo español, tres de ellas respaldadas por capital francés y una, además, patrocinada por los Rothschild. Todas participaron en el febril movimiento para la promoción y construcción del ferrocarril que tuvo lugar después, y algunos, especialmente el Crédito Mobiliario, se dedicaron a otras empresas industriales y financieras, entre ellas la primera compañía de seguros moderna española. De hecho, el poco desarrollo económico que consiguió España en el siglo XIX se debió en gran parte a la actividad de estas compañías de crédito de inspiración francesa.

Poco después de haber obtenido la autorización para fundar el Crédito Mobiliario Español, los Pereire contrataron con el gobierno portugués una compañía similar en Lisboa. Esta vez, no obstante, la Cámara alta del Parlamento portugués se negó a ratificar el acuerdo. Aquel mismo año, otro aventurero financiero francés, que había ayudado al gobierno a obtener un préstamo, consiguió autorización para fundar un Crédit Mobilier Portugués, de efímera existencia. El promotor se declaró en bancarrota durante la crisis de 1857, y la compañía se hundió con él. Más tarde, unos empresarios franceses contribuyeron a la formación de dos bancos hipotecarios en la línea del Crédit Foncier, pero ningún otro promotor consideró Portugal una zona conveniente para la inversión bancaria.

Los Pereire también quisieron establecer una filial en el estado del Piamonte, que se estaba desarrollando con gran rapidez. Cavour, el genio que dirigió este desarrollo, acogió de buen grado su interés como contrapeso a la influencia que ejercían los Rothschild en todas las finanzas del pequeño reino, pero finalmente decidió no apartarse de aquel poder financiero, y concedió a la Cassa del Commercio e delle Industrie, de estos últimos, la única autorización para fundar un banco de inversión por acciones en el Piamonte. El banco participó en varias empresas de los Rothschild en Italia, Suiza y Austria, así como en el propio Piamonte, pero la mala organización y la «irresponsabilidad por parte de importantes financieros relacionados con él» (según palabras de un diario financiero) tuvo como consecuencia unas enormes pérdidas. Los Rothschild se retiraron en 1860, y el banco se estancó hasta 1863, año en que los Pereire compraron una participación mayoritaria, aumentaron su capital y lo rebautizaron como Società Generale de Credito Mobiliare Italiano. En los años siguientes fue prácticamente sinónimo de todas las nuevas empresas en Italia, incluidos el ferrocarril, las fundiciones de hierro y las factorías de acero. Poseía estrechas conexiones con altos círculos del gobierno y, tras la Banca Nazionale, era el banco más importante de Italia. En medio de la crisis de 1893, sin embargo, la revelación de graves escándalos concernientes a su organización interna y sus relaciones con el gobierno forzaron su liquidación.

La mayoría de los demás bancos italianos se fundaron en la década de 1860 y utilizaron también capital francés, pero solamente uno, la Banca di Credito Italiano, debió tanto a la iniciativa francesa como el Credito Mobiliare, y también cayó víctima de la crisis de 1893. El año siguiente, para llenar el vacío, se fundaron dos nuevos grandes bancos, esta vez por iniciativa alemana y con capital alemán: la Banca Commerciale Italiana en Milán y el Crédito Italiano en Génova. Aunque el capital alemán se retiró hacia 1900 (siendo sustituido en parte por capital francés), estas dos instituciones desempeñaron un papel primordial en el enorme esfuerzo industrial de Italia durante los años anteriores a la Primera Guerra Mundial.

Los promotores franceses de bancos también buscaron concesiones en el sureste de Europa durante la década de 1850, pero aún no había llegado su momento allí y Serbia y Rumanía rechazaron las ofertas de establecer bancos del tipo mobiliario. En 1863, el Crédit Mobilier alcanzó un acuerdo con el gobierno rumano, cuya ratificación bloqueó el Parlamento. Dos años después, tras un golpe de Estado, el príncipe Guza otorgó una concesión a capitalistas franceses y británicos para fundar la Banca Romaniei. Finalmente, en 1881, los rumanos obtuvieron una Societate de Crédit Mobiliar bajo el patrocinio francés.

La guerra de Crimea reveló de forma dramática el atraso de Rusia respecto a Occidente y llevó al gobierno del zar a emprender una campaña para la construcción del ferrocarril y la emancipación de los siervos. También condujo a una revisión de los sistemas financieros y bancarios. La institución financiera más importante era el Banco del Estado, fundado en 1860 y propiedad del gobierno, estaba bajo la supervisión del ministro de Hacienda. Al principio no emitía billetes de banco —el papel moneda fiduciario lo emitía directamente la oficina de imprenta del Estado—, pero cuando Rusia adoptó el patrón oro en 1897, el banco obtuvo el monopolio de la emisión de billetes. El Banco del Estado controlaba las cajas de ahorro del Estado y creó el Banco de la Tierra de los Campesinos (1882), el Banco de la Tierra para la Nobleza (1885) y el Banco Zemstvo y Urbano (1912). También poseía acciones en el Banco de Préstamo y Descuento de Persia (1890) y en el Banco Ruso-Chino (1895), creados para facilitar la penetración rusa en esos países.

El sistema bancario comprendía asimismo otras instituciones más pequeñas —bancos cooperativos, comunales, hipotecarios y de otros tipos—, pero los más importantes, después del Banco del Estado, eran los bancos comerciales por acciones. El primero de éstos fue el Banco Comercial Privado de San Petersburgo, fundado en 1864; en 1914 llegaban a cincuenta, en su mayor parte con sedes en San Petersburgo y Moscú, con redes de sucursales por toda la nación hasta alcanzar un total de 800 oficinas bancarias. Los doce bancos más grandes, ocho de ellos con base en San Petersburgo, controlaban aproximadamente un 80% del total de los activos. Otro rasgo característico de estos bancos era la amplia influencia extranjera. Muchos de ellos habían sido fundados o estaban dirigidos por banqueros franceses, alemanes, británicos y otros. Los bancos extranjeros, en especial los franceses, eran dueños de gran parte de sus acciones. En 1916, los bancos extranjeros poseían un 45% del capital de los diez bancos más grandes, y más del 50% de éste pertenecía a los franceses. En cooperación con sus socios extranjeros, los bancos por acciones rusos contribuyeron enormemente a la industrialización del país que se produjo a partir de 1885, y que también fue llevada a cabo en gran parte por empresarios y técnicos extranjeros (véase capítulo 10).

Los financieros europeos también aportaron su experiencia a sus vecinos del Cercano y el Medio Oriente. El primer banco por acciones que se estableció en la zona (y el primer banco por acciones británico en un país extranjero), el Banco de Egipto, comenzó a operar en 1855. Suscitó la oposición de numerosos banqueros privados franceses de Alejandría, quienes protestaron a su cónsul, pero fue en vano. Con el tiempo, los franceses establecieron sus propios bancos por acciones.

Una evolución parecida tuvo lugar en el venerable, y decrépito, Imperio otomano. En 1856, un grupo de capitalistas británicos organizó en Constantinopla el Banco Otomano como banco comercial ordinario. Algunos años después solicitó la autorización para actuar como banco exclusivo de emisión, pero los ministros reformistas de aquella época, de cul-

tura francesa, deseaban una conexión con el mercado financiero francés. En 1863 obligaron al Banco Otomano a unirse a un grupo francés dirigido por el Crédit Mobilier en una nueva institución, la Banque Impériale Ottomane. Era una institución de lo más inusual, que combinaba las funciones de banco central poseedor del monopolio de emisión de billetes con las típicas de banca comercial y de inversión. Además, el banco tenía a su cargo retirar el papel moneda y las monedas de mala aleación, recaudar y remitir los impuestos en las áreas en las que funcionaban sus sucursales, y cubrir la deuda pública. Los beneficios durante los primeros *siete meses* de operación alcanzaron casi el 20% del capital desembolsado. El banco prosperó durante las décadas anteriores a la guerra, e incluso llegó a un acuerdo con el nacionalista Mustafá Kemal (Ataturk) tras la Primera Guerra Mundial.

Persia (el actual Irán) tenía una institución similar, el Banco Imperial de Persia, fundado por intereses británicos en 1889. Los promotores pretendían usar el banco para financiar la construcción del ferrocarril, pero el gobierno ruso, temeroso de la penetración británica por su flanco sur, ejerció presiones diplomáticas sobre el sha para impedir su construcción. El banco, fundado así «por error» y en manos de personas no profesionales en el área financiera, contribuyó poco al desarrollo económico persa.

No ocurrió lo mismo con muchos otros bancos británicos de ultramar. A comienzos de la década de 1850, con estatutos y capital británicos, se fundaron varios, especialmente en India y Latinoamérica. No eran sucursales de bancos nacionales británicos, sino que por lo general eran fundados por comerciantes británicos que operaban en el extranjero. Uno de los más famosos fue el Banco de Hong Kong y Shanghai, que desempeñó un destacado papel en las finanzas chinas y hoy en día es una importante empresa multinacional. La principal función de estos bancos era financiar el comercio internacional, pero también tomaron parte en la emisión de valores de gobiernos y corporaciones extranjeras. Con el tiempo empezaron a competir tanto con bancos locales como con sucursales de otros bancos europeos. (Véase el capítulo 10 en lo referente al importante papel del sistema bancario japonés.)

La banca en Estados Unidos tuvo una carrera con altibajos durante el siglo XIX. La lucha que se produjo en los primeros años de la república entre los hamiltonianos, favorables a que el gobierno federal desempeñara un papel decisivo en la política, y los jeffersonianos, que preferían dejarla al criterio de cada estado, se refleja con claridad en su historia bancaria. Al principio triunfaron los hamiltonianos, consiguiendo que el Congreso autorizara el primer Banco de los Estados Unidos (1791-1811), pero cuando la autorización expiró, los partidarios de los derechos de los estados y de los bancos autorizados por el gobierno de cada estado, que ya eran numerosos y desconfiaban de instituciones más grandes, impidieron su renovación. Un segundo Banco de los Estados Unidos (1816-1836) encontró el mismo destino en manos de los demócratas jacksonianos. A partir de entonces y hasta la guerra de Secesión se realizaron varios experimentos institucionales. Algunos estados permitieron la «banca libre» (cualquiera podía fundar un banco), otros funcionaban con bancos de propiedad estatal y otros, incluso, intentaron prohibir todos los bancos. A pesar de esta aparente confusión, la economía dispuso de los servicios bancarios que necesitaba y continuó creciendo con rapidez.

Durante la guerra de Secesión, y en parte como medida de financiación bélica, el Congreso creó el Sistema Bancario Nacional, que permitió que bancos autorizados federalmente compitieran con los bancos autorizados por los distintos estados. La competencia era injusta, porque el Congreso también impuso un impuesto discriminatorio sobre las emisiones

de billetes de los bancos estatales, lo que les obligó a convertirse en bancos nacionales. Con el tiempo, sin embargo, descubrieron que era viable el negocio bancario por medio de depósitos a la vista y los bancos estatales lograron una fuerte recuperación en las décadas que cerraban el siglo.

Tanto el sistema de banca nacional como el estatal padecieron regulaciones y normas excesivamente restrictivas. Por ejemplo, en general estaba prohibido establecer sucursales. Los bancos no podían participar en las finanzas internacionales, lo que supuso que el gran volumen de importaciones y exportaciones estuviera financiado desde Europa y por el relativamente pequeño número de bancos mercantiles privados existentes, como el J. P. Morgan & Co., que no se vio entorpecido por las restricciones que se aplicaban a los bancos por acciones. Algunos creían que la ausencia de un banco central hacía al país más vulnerable a las depresiones y los pánicos financieros que se producían de forma periódica. Para remediar este defecto, el Congreso creó en 1913 el Sistema de Reserva Federal que, entre otras cosas, relevó a los bancos nacionales de su función emisora de billetes, pero también les daba libertad para dedicarse a las finanzas internacionales.

En resumen: la experiencia de Estados Unidos, con un crecimiento económico rápido y un sistema bancario cambiante, y algo caótico, parece demostrar que, aunque los bancos son necesarios para el crecimiento económico en complejas sociedades industriales, un sistema bancario racional no lo es.

3. El papel del Estado

En la historia de la economía del siglo XIX pocos temas han sido peor interpretados que el papel del Estado, o del gobierno, en la economía. Por una parte está el mito del *laissez-faire,* es decir, que, aparte de promulgar y (más o menos) hacer cumplir un código penal, el Estado se abstenía estrictamente de cualquier intromisión en la economía. Por otra parte está el concepto marxista de que los gobiernos actuaban como «comités ejecutivos» de la clase dirigente, la burguesía. Sin embargo, la realidad histórica, abigarrada y compleja, era muy distinta de cualquiera de estas formulaciones simplistas.

El gobierno puede desempeñar diversos papeles respecto a la economía. La función más fundamental del gobierno en la esfera económica —función que no puede eludir o a la que no puede renunciar— es la creación de un entorno jurídico para la actividad económica. Ésta puede ir desde una pura política de «manos libres» a otra de control estatal total. El pecado capital en esta área no es ni la intervención ni la no intervención, sino la ambigüedad. Las «reglas del juego» deben ser claras e inequívocas y deben poder seguirse. Esto supone, como mínimo, la definición de los derechos (propiedad y otros) y las responsabilidades (contractuales, legales, etc.). El robo es un delito tanto en las sociedades de libre empresa como en las socialistas.

La segunda forma en que el gobierno participa en la economía es mediante actividades de fomento, dejando de lado las directamente productivas. Entre ellas están los aranceles, las exenciones fiscales, los descuentos y los subsidios, además de medidas tales como el establecimiento de oficinas de inmigración o de turismo. No todas las actividades en esta categoría son necesariamente favorables al crecimiento; por ejemplo, un arancel proteccionista puede perpetuar una industria ineficaz.

Similares en algunos aspectos a las actividades de fomento, pero normalmente con un objetivo distinto, son las funciones reguladoras del gobierno. Éstas van desde medidas para proteger la salud y la seguridad de grupos específicos de trabajadores hasta controles minuciosos de precios, salarios y producción. A veces, el propósito de tal regulación *puede* ser fomentar el crecimiento —por ejemplo, prohibiendo o regulando los monopolios privados—, pero, más a menudo, el objetivo no está relacionado con el crecimiento; se pretende más bien eliminar la desigualdad o la explotación. En este último caso, se puede producir como efecto secundario no deseado un retraso o una detención del crecimiento.

Por último, los gobiernos pueden participar directamente en actividades productivas, y hacerlo desde medios tan benignos como proporcionar ayudas a la educación, hasta otros como la propiedad y el control total por parte del gobierno de todos los bienes de producción, como en la antigua Unión Soviética. Dicha participación estatal puede ser esencialmente empresarial o innovadora, como las fábricas modelo de Japón o el canal de Erie en el estado de Nueva York, y, por tanto, favorable a la empresa privada; o competir con la empresa privada o suplantarla, como en el caso de las compañías estatales de servicios públicos o el telégrafo.

A la vista de estas múltiples posibilidades, vamos a estudiar los datos históricos para ver qué papel desempeñaron en realidad los gobiernos del siglo XX. Como algunas de las funciones del gobierno, en especial la primera, ya se han tratado en el capítulo 8, y la política comercial se comentará en el siguiente, este breve examen se centra en las otras funciones.

A Gran Bretaña por lo general se la considera la patria del *laissez-faire* o de la intervención mínima. ¿Cómo fue de grande o pequeña en realidad esa intervención gubernamental? A lo largo del siglo, después de las guerras napoleónicas, la proporción de los gastos del gobierno central del Reino Unido respecto al producto nacional bruto era en general menor del 10% —en tiempos de paz, alrededor de un 6 u 8%. (Para medir el tamaño real del Estado, deberían sumarse los gastos de los gobiernos locales, probablemente no más del 2 o el 3%.) ¿Es esta una proporción grande o pequeña? Comparada con las proporciones del siglo XX, que varían desde el 30 hasta el 50% o más, es realmente pequeña.

A pesar de ser conocida como la patria de la intervención estatal mínima, la dimensión de tal intervención en el Reino Unido (o Gran Bretaña) quizás era característica de Europa en su conjunto; si acaso sería ligeramente mayor, en términos relativos, que la de la mayoría de las naciones del continente. Tanto en el Imperio germánico como en Estados Unidos, la proporción de los gastos del gobierno central en relación con el producto nacional era en general menor del 5%, aunque también hay que tener en cuenta que eran naciones federales; si se suman los gastos de los estados y de los gobiernos locales, superaban a los del gobierno central. Irónicamente, las naciones en las que la proporción solía exceder a la de Gran Bretaña eran los países del sur y el este de Europa, más pobres, como España, Italia y Rusia. La proporción en los países balcánicos en los primeros años del siglo XX variaba entre el 20 y el 30%.

Esto por lo que respecta a la dimensión de la intervención gubernamental medida en términos pecuniarios. ¿Qué se puede decir sobre las actividades del gobierno, tanto las que fomentaron como las que retardaron el desarrollo económico? Comencemos de nuevo por Gran Bretaña. La mayoría de la gente da por supuesto que una de las funciones del gobierno es repartir el correo (aunque en los últimos años la manifiesta ineficacia del servicio postal y la aparición de servicios de correo privado alternativos está haciendo tambalearse

tal suposición). Antes del siglo XIX los servicios de correo privados coexistían con el torpe e ineficaz servicio postal del gobierno, que se mantenía más con fines de censura, espionaje, y para la obtención de ingresos, que como servicio público. El servicio postal moderno empezó en 1840 cuando sir Rowland Hill, director general de Correos del Reino Unido, introdujo el pago por adelantado del servicio mediante una tarifa postal uniforme. En pocos años, la mayoría de las naciones occidentales adoptaron sistemas similares. Cuando el telégrafo eléctrico se puso en funcionamiento unos años después, pareció lógico sumarlo al monopolio postal del gobierno. La misma política se siguió más adelante cuando se inventó el teléfono. La mayoría de las naciones de la Europa continental siguieron el ejemplo británico, pero en Estados Unidos tanto el telégrafo como el teléfono se dejaron en manos de la empresa privada.

Un ejemplo muy poco corriente de empresa privada fue la Compañía de las Indias Orientales. Aunque fundada en el siglo XVII como empresa estrictamente comercial, a comienzos del siglo XIX se había convertido en dueña de la India, «un Estado dentro del Estado». A consecuencia de la insurrección de los cipayos en 1857, en la que la milicia nativa se reveló contra sus oficiales, la opinión pública empezó a tomar conciencia de la anomalía y obligó a la disolución de la compañía, asumiendo sus funciones de gobierno la India Office. Esto parecía correcto y normal, pero algunos años más tarde, en 1875, el primer ministro *tory* Benjamin Disraeli convirtió al gobierno en accionista de una de las mayores empresas privadas del momento al comprar al jedive de Egipto las acciones de la Compañía del Canal de Suez, constituida en Francia. Esta compra tuvo como justificación la defensa nacional. Se adujeron similares razones para la compra de la Compañía de Petróleo Anglo-Persa en 1914, en vísperas de la Primera Guerra Mundial. El razonamiento probablemente era válido, dadas las condiciones y las suposiciones de la época, pero los hechos no sirven precisamente para apoyar la reputación de Estado minimalista de que gozaba Gran Bretaña entonces y con posterioridad.

En un aspecto Gran Bretaña sí cumplió con esta reputación. En ningún campo estuvo tan a la zaga de otras naciones occidentales como en el apoyo público a la educación. Hasta 1870 las únicas escuelas eran las dirigidas por fundaciones religiosas o privadas, la mayoría de las cuales (excepto las escuelas parroquiales de Escocia) eran de pago. En consecuencia, la mitad de la población no recibía ni la mínima instrucción elemental. Sólo la clase acomodada obtenía algo más que los rudimentos. Este factor más que ningún otro sirvió para conservar la arcaica estructura de clases de Gran Bretaña en una época de rápido cambio social, y contribuyó a la relativa decadencia de su liderazgo industrial. La Ley de Educación de 1870 establecía el apoyo del Estado para aquellas escuelas privadas y eclesiásticas que reunieran unas condiciones mínimas. No obstante, hasta 1891 la educación no pasaría a ser —y, aun así, en principio— gratuita y universal hasta la edad de doce años. Todavía en la década de 1920 sólo uno de cada ocho habitantes en edad adecuada asistía a la escuela secundaria.

En cuanto a la educación superior, Inglaterra también mostraba retraso respecto al continente y Estados Unidos. Hasta que se instituyeron las becas del Estado en el siglo XX, Oxford y Cambridge solamente estaban abiertas a los hijos de los ricos, principalmente la aristocracia. En cambio, Escocia, con una población mucho menor, tenía cuatro florecientes universidades antiguas abiertas a todos los candidatos cualificados. El University College de Londres, existente desde 1825, pasó a ser la Universidad de Londres en 1898 con la adi-

ción de más *colleges.* En 1880, Manchester se convirtió en la primera ciudad de provincias que abría una universidad. A comienzos del siglo XX se establecieron algunas otras, pero incluso después de la Primera Guerra Mundial sólo cuatro personas de cada mil con edad apropiada se matriculaban en una de ellas.

La mayoría de los países de Europa continental poseían una larga tradición de paternalismo de Estado o *étatisme,* según el término francés. En varios de ellos el Estado poseía bosques, minas e incluso empresas industriales. Estas últimas producían pertrechos militares y navales, pero no sólo eso; los franceses tenían sus reales fábricas *[manufactures royales]* para la producción de porcelana, cristal, tapices, y así sucesivamente, igual que otros gobiernos. En el siglo XVIII, cuando la superioridad de la tecnología británica en ciertas industrias se hizo evidente, los gobiernos patrocinaron esfuerzos para acceder a esa tecnología, a través del espionaje u otros medios. Francia y Prusia, por ejemplo, emprendieron la producción de hierro colado fundido con coque en hornos estatales; sin embargo, ninguno de sus experimentos obtuvo éxito comercial, y tuvieron que ser empresarios privados los que reanudaron el proceso productivo mucho después de las guerras napoleónicas.

Este ejemplo muestra cómo los estados se vieron obligados a modificar su tradición de paternalismo, en el curso de la industrialización. Un ejemplo más gráfico viene de la industria minera del Ruhr. En Prusia, igual que en Francia y otros países, la minería incluso en las minas de posesión particular, tenía que llevarse a cabo bajo la supervisión de ingenieros del cuerpo de minería real. Esto se llamaba *Direktionsprinzip* (principio de dirección) y bastó allí mientras las operaciones se redujeron a la explotación de yacimientos relativamente próximos a la superficie en el mismo valle del Ruhr; pero cuando se descubrió la riqueza de los yacimientos «escondidos» del norte a finales de la década de 1830 y en la de 1840, el conservadurismo del cuerpo de minería real se convirtió en un obstáculo. Las nuevas minas requerían una capitalización mayor para excavar túneles más profundos y comprar bombas accionadas por vapor y demás equipo de minería. Las compañías mineras, algunas de las cuales estaban gestionadas por empresarios franceses, belgas y británicos, empezaron una prolongada y ardua lucha con las autoridades prusianas, que acabaría en 1865 con la sustitución del *Direktionsprinzip* por el *Inspektionsprinzip* (principio de inspección), según el cual los ingenieros del gobierno inspeccionarían únicamente la seguridad de las minas.

El rápido desarrollo de la tecnología del transporte —en concreto, la del ferrocarril— obligó a todos los gobiernos a implicarse en su construcción. Los británicos, fieles a su tradición minimalista, hicieron lo mínimo, dejando la promoción, la construcción y la mayoría de los detalles operativos a la iniciativa privada; pero incluso en Gran Bretaña el Parlamento tuvo que aprobar una legislación que permitiese a las compañías comprar tierras para tener derecho de paso, y la Ley de Ferrocarriles de 1844 estableció un buen número de normas y reglas, entre ellas una tarifa máxima para los pasajeros de tercera clase. (La ley también preveía la posible compra por parte del gobierno del ferrocarril cuando expirasen las autorizaciones, pero esta cláusula no se puso en práctica hasta después de la Segunda Guerra Mundial.)

En los demás lugares, los gobiernos se tomaron mucho más interés en el ferrocarril. Como ya hemos visto, en la década de 1830 el nuevo Estado belga decidió construir y gestionar por su cuenta una red ferroviaria básica. Una vez que estuvo terminada, permitió a las compañías privadas construir ramales, y cuando, en la década de 1870, éstas tuvieron

dificultades financieras, el gobierno salió fiador de ellas. En Francia se sostuvo un prolongado debate sobre la cuestión de la propiedad estatal frente a la privada; al final, los defensores de la propiedad privada ganaron, pero con numerosas estipulaciones que otorgaban un papel considerable al Estado. Y cuando una importante compañía privada se declaraba en bancarrota, el gobierno se hacía cargo de ella para continuar el servicio. Como se apuntó en el capítulo 9, los estados alemanes adoptaron políticas diferentes al comienzo de la era del ferrocarril, algunas construyéndolo a costa del Estado, otras dejando la tarea a la empresa privada. Posteriormente, tras la creación del imperio, Bismarck estableció el Departamento Imperial de Ferrocarriles, cuya función era comprar compañías privadas y utilizar el ferrocarril deliberadamente como instrumento de política económica, por ejemplo, concediendo tarifas especiales a los productos destinados a la exportación. (Sin embargo, anteriormente, en 1865, cuando la Dieta prusiana se negó a establecer impuestos destinados a obtener fondos para la guerra con Austria, Bismarck vendió las acciones que poseía el gobierno del Ferrocarril Colonia-Minden para conseguirlos.)

La política ferroviaria del Imperio austro-húngaro, al igual que la rusa, fluctuó, favoreciendo primero la propiedad y la gestión del Estado, después de las compañías privadas y, por último, de nuevo el Estado. Otros países, si no empezaron con una red de propiedad estatal, como hizo Suecia en 1855, asumieron tarde o temprano el principio de propiedad estatal; pero incluso donde no ocurrió esto, como en Francia antes de la Primera Guerra Mundial, el Estado ejerció un poder regulador considerable. En Estados Unidos, el gobierno federal dejó la política del ferrocarril a los estados antes de la guerra de Secesión, pero poco después otorgó grandes concesiones de tierra a compañías privadas para fomentar la construcción de los ferrocarriles transcontinentales. En 1887, en respuesta a las quejas de los granjeros y otros, el Congreso creó la Interstate Commerce Commission para regular el ferrocarril.

Estos pocos ejemplos no agotan los casos en los que el Estado tuvo una parte activa en la economía, muy al contrario. Pero ilustran los variados y a veces contradictorios papeles que desempeñó el gobierno. Si, retrospectivamente, parece que el Estado tuvo menos presencia en el siglo XIX que en los anteriores, o en el siguiente, esto no significa que no desempeñase ningún papel en absoluto.

12. El crecimiento de la economía mundial

Aunque el comercio a larga distancia ha existido al menos desde los comienzos de la civilización, su importancia creció enormemente y con gran rapidez en el siglo XIX. En lo que respecta al conjunto del mundo, el volumen de comercio exterior per cápita en 1913 fue veinticinco veces mayor que en 1800. A lo largo del siglo, Europa fue origen y destino del 60% o más (dos tercios) del total de las importaciones y las exportaciones. El período de crecimiento más rápido tuvo lugar entre el comienzo de la década de 1840 y 1873, cuando el comercio total crecía a un ritmo superior al 6% anual, cinco veces más rápido que el crecimiento de la población y tres veces más que el aumento de la producción.

El movimiento internacional de población y de capital —la migración y la inversión en el extranjero— tampoco tardó en acelerarse. Hacia principios del siglo XX era posible hablar con propiedad de una economía mundial en la que prácticamente, aunque fuera de forma mínima, participaba todo territorio habitado, aunque Europa era con diferencia el más importante; de hecho, el centro dinámico que estimulaba al conjunto.

A principios del siglo dos clases de obstáculos, naturales y artificiales, entorpecían el flujo de comercio internacional. La incidencia de ambos fue descendiendo de forma significativa a medida que avanzaba el siglo. El obstáculo natural —el alto coste del transporte, especialmente el transporte por tierra— cedió ante el ferrocarril y los avances en la navegación, culminando en el barco de vapor transoceánico. Los obstáculos artificiales —aranceles en las importaciones y exportaciones, así como algunas prohibiciones absolutas en la importación de determinados productos— se redujeron de igual modo, e incluso desaparecieron, aunque hacia el final del siglo una «vuelta a la protección» dio lugar a la imposición de aranceles de importación más altos en varios países.

1. Gran Bretaña opta por el libre comercio

Los argumentos intelectuales a favor del libre comercio son anteriores al elocuente tratado de Adam Smith *The Wealth of Nations [La riqueza de las naciones],* pero este último los elevó a un nuevo plano de respetabilidad. Por otra parte, consideraciones prácticas obligaron a los gobiernos a reconsiderar sus prohibiciones y sus elevados aranceles; el contrabando constituía una ocupación lucrativa en el siglo XVIII, y reducía tanto los ingresos fiscales del gobierno como los beneficios empresariales legítimos. El gobierno británico había empezado a variar su postura proteccionista hacia finales del siglo XVIII, pero el estallido de la Revolución Francesa y las guerras napoleónicas obligaron a aplazar estas tentativas. De hecho, el bloqueo británico y el sistema continental representaban las formas extremas de injerencia en el comercio internacional.

La defensa de Adam Smith del comercio internacional libre derivaba de su análisis de los beneficios de la especialización y la división del trabajo tanto entre las naciones como entre los individuos. Se basaba en las diferencias en los costes de producción absolutos, como podía ser el coste de la producción de vino en Escocia en comparación con Francia. David Ricardo, en sus *Principles of Political Economy [Principios de política económica]* (1819), suponía (de forma incorrecta) que Portugal tenía una ventaja absoluta en la producción de tela y vino comparado con Inglaterra, pero que el coste relativo de producir vino era menor; bajo esas circunstancias, demostró que sería mejor para Portugal especializarse en la producción vinícola y comprar la tela a Inglaterra. Éste era el principio de *ventaja comparativa,* la base de la teoría moderna del comercio internacional.

Las teorías de Smith y de Ricardo sobre el libre comercio se apoyaban en bases puramente lógicas. Para tener un efecto práctico en la política, estos argumentos tenían que convencer a los grandes grupos de influencia de que el libre comercio los beneficiaría. Uno de estos grupos estaba formado por los mercaderes que se dedicaban al comercio internacional. En 1820, un grupo de comerciantes de Londres formuló una petición al Parlamento para que permitiera el comercio internacional libre. Aunque la petición no tuvo un efecto inmediato, indicaba una nueva tendencia de la opinión pública. Casualmente, más o menos al mismo tiempo, varios hombres relativamente jóvenes atentos a la modernización y la simplificación de los procedimientos arcaicos del gobierno pasaron a ocupar puestos de influencia dentro del partido *tory* en el gobierno. Entre ellos estaba Robert Peel, hijo de un rico fabricante textil, quien, como ministro del Interior, redujo el número de delitos castigados con pena capital desde más de 200 a unos 100. (También creó la Fuerza de Policía Metropolitana, la primera de su clase, cuyos miembros fueron llamados *bobbies* o *peelers,* al principio en son de burla, pero después con afecto.) Otro de los llamados liberales *tory* era William Huskisson, quien, como presidente de la Cámara de Comercio, simplificó y redujo enormemente el laberinto de restricciones e impuestos que entorpecían el desarrollo del comercio internacional. La reforma parlamentaria de 1832 extendió el derecho de voto a las clases medias urbanas, que en su mayoría eran partidarias de un comercio más libre.

La pieza central y símbolo del sistema proteccionista del Reino Unido (que incluía a Irlanda desde 1801) eran las llamadas Leyes del Cereal *[Corn Laws],* aranceles sobre el grano importado. Las Leyes del Cereal tenían una larga historia, pero se fortalecieron de forma apreciable al final de las guerras napoleónicas, respondiendo a los intereses de los terratenientes, que estaban fuertemente representados en el Parlamento. El aumento de la

población y la creciente urbanización hicieron casi imposible la autosuficiencia en alimentos, pero el Parlamento se resistía tercamente a los intentos de alterar las Leyes del Cereal. Tras algunos intentos infructuosos de revocarlas o modificarlas, Richard Cobden, un industrial de Manchester, formó en 1839 la Liga Anti-Corn Law y organizó una fuerte y eficaz campaña para influir en la opinión pública. En 1841, el gobierno de los *whigs,* entonces en el poder, propuso reducciones en los aranceles del trigo y del azúcar; cuando estas medidas fueron rechazadas, se convocaron elecciones generales.

Con anterioridad, las Leyes del Cereal y el proteccionismo en general no habían sido cuestiones de partido, ya que quienes formaban el grueso de ambos partidos, *whigs* y *tories,* eran propietarios de tierras. En la campaña electoral, los *whigs,* intentando capitalizar el sentimiento anti-Corn Law, propusieron una reducción (no una revocación) de los aranceles, mientras que los *tories* abogaron por mantener el *statu quo.* Ganaron estos últimos, pero el nuevo primer ministro, sir Robert Peel, ya había decidido la revisión a fondo del sistema fiscal, incluso la abolición de los impuestos a la exportación, la eliminación o la reducción de muchos aranceles de importación, aunque no los derechos de aduana sobre el trigo, y la imposición de un impuesto sobre la renta para sustituir los ingresos fiscales así perdidos. Algunas de esas medidas ya se habían hecho efectivas y el gobierno probablemente habría propuesto una reducción en el arancel del grano, cuando en 1845 la desastrosa plaga de la patata golpeó a Irlanda (y a Escocia en menor medida), condenando al hambre a grandes sectores de la población irlandesa. Aguijoneado por esta catástrofe, Peel presentó un proyecto para revocar las Leyes del Cereal que, con el apoyo de la mayoría de los *whigs,* fue aprobado en enero de 1846 superando la oposición de la mayoría de su propio partido.

Como consecuencia de la revocación de las Leyes del Cereal el sistema político británico moderno —al menos hasta 1914— empezó a tomar forma. Peel, condenado al ostracismo por su propio partido, se retiró de la política. W. E. Gladstone, uno de los pocos *tories* que apoyó la revocación con su voto, se unió a los *whigs,* llegando a ser ministro de Hacienda y primer ministro. Los *whigs,* después conocidos como liberales, se convirtieron en el partido del libre comercio y los productos manufacturados, mientras que los *tories,* también conocidos como conservadores, quedaron como el partido de los terratenientes y, finalmente, del imperialismo.

Otra consecuencia fue que el Parlamento dejó sin efecto gran parte de la vieja legislación «mercantilista», como las Leyes de Navegación, que fueron revocadas en 1849. A medida que se aclaró la nueva configuración de los partidos en las décadas de 1850 y 1860, con Gladstone como ministro de Hacienda la mayoría del tiempo, se estableció una política incondicional de libre comercio. Después de 1860 sólo quedaban algunos derechos de aduana en importaciones, y eran exclusivamente para obtener ganancias en productos no británicos, como el brandy, el vino, el tabaco, el café, el té y la pimienta. En realidad, aunque la mayoría de los aranceles se eliminaron y, en los que se mantuvieron, se redujo la tasa impositiva, el aumento del comercio total fue tan notable que los beneficios de aduana en 1860 superaron a los de 1842.

2. La era del librecambio

El siguiente avance fundamental en el movimiento del librecambio fue un importante tratado comercial, el Cobden-Chevalier, o tratado anglofrancés, de 1860. Francia había seguido tradicionalmente una política de protección, y eso fue especialmente cierto en la primera mitad del siglo XIX, cuando el gobierno francés, a instancias de los propietarios de fábricas, luchó por proteger la industria textil del algodón de la competencia británica. Parte de la política proteccionista francesa consistía en la prohibición terminante de importar cualquier tejido de algodón o lana, y altísimos aranceles sobre otras mercancías, que comprendían incluso las materias primas y bienes intermedios. Economistas como Frederic Bastiat señalaron lo absurdo de tal política, pero los poderosos intereses creados en el cuerpo legislativo francés eran inmunes a todo argumento racional.

El gobierno de Napoleón III, que subió al poder con un golpe de Estado en 1851, quiso seguir una política de amistad con Gran Bretaña, en parte para conseguir aceptación política y respeto diplomático. Aunque el golpe de Estado había sido ratificado por un referéndum, aún se cuestionaba la legitimidad del gobierno. Tras la guerra de Crimea, en la que Gran Bretaña y Francia habían sido aliados, Napoleón III deseaba reforzar esos nuevos lazos de amistad. Además, aunque Francia había seguido tradicionalmente una política de proteccionismo, una fuerte corriente de pensamiento favorecía el liberalismo económico. Uno de los líderes de esta escuela fue el economista Michel Chevalier, que había viajado mucho tanto por Gran Bretaña como por Estados Unidos y tenía una perspectiva cosmopolita. Como profesor de economía política en el Collège de France desde 1840, había enseñado los principios del liberalismo económico y el librecambio. Designado por Napoleón para el Senado francés, convenció al emperador de que sería deseable un tratado comercial con Gran Bretaña.

Otra circunstancia política de Francia hizo que el camino del tratado fuese más atractivo. Según la Constitución francesa de 1851, que el mismo Napoleón había instituido, las dos Cámaras del Parlamento tenían que aprobar cualquier ley nacional, pero el derecho exclusivo de negociar tratados con las potencias extranjeras, cuyas disposiciones tenían fuerza de ley en Francia, se reservaba al soberano, al emperador. Napoleón en la década de 1850 intentó reducir la fuerte postura proteccionista de la política francesa, pero a causa de la oposición del legislativo fue incapaz de llevar a cabo una reforma exhaustiva de la política arancelaria. Chevalier era amigo de Richard Cobden, conocido por su oposición a la Ley del Cereal, y por mediación suya persuadió a Gladstone, el ministro de Hacienda británico, de la conveniencia de un tratado. La idea dominante en Gran Bretaña en esta época, después de su movimiento hacia el librecambio, era que las ventajas de esta política resultaban tan obvias que los demás países la adoptarían de forma espontánea. Sin embargo, debido a la fuerza de los intereses proteccionistas, no fue así. Por consiguiente, el tratado negociado por Cobden y Chevalier a finales de 1859, se firmó en enero de 1860.

El tratado disponía que Gran Bretaña eliminaría todos los aranceles contra las importaciones de productos franceses, a excepción de los del vino y el brandy. Éstos eran considerados artículos de lujo por los consumidores ingleses, por lo que Gran Bretaña sólo retuvo un pequeño arancel para obtener algún ingreso fiscal. Además, debido a los lazos económicos, ya tradicionales, de Gran Bretaña con Portugal, que también producía vino, Gran Bretaña tuvo cuidado en proteger la preferencia portuguesa en el mercado británico. Francia,

por su parte, eliminó su prohibición de importar tejidos británicos y redujo los aranceles sobre una amplia gama de productos británicos a un máximo del 30%; en realidad, el arancel medio era de aproximadamente un 15% *ad valorem.* Los franceses renunciaron así al proteccionismo extremo en favor de uno moderado.

Una característica importante del tratado era la inclusión de una cláusula de «nación más favorecida». Esto significaba que si una de las partes negociaba un tratado con un tercer país, la otra parte del tratado se beneficiaría de forma automática de cualquier arancel más bajo concedido al tercer país. En otras palabras, ambas partes del tratado anglofrancés se beneficiarían del tratamiento concedido a la «nación más favorecida». Gran Bretaña, en esta época prácticamente con total librecambio, no tenía poder de negociación con el que comprometerse en tratados con otros países, pero los franceses aún tenían altos aranceles contra las importaciones de productos de otros países. A principios de la década de 1860 Francia negoció tratados con Bélgica, el Zollverein, Italia, Suiza, los países escandinavos y con casi todos los países europeos excepto Rusia. El resultado de estos nuevos tratados fue que cuando Francia instituyó una tasa de aduana más baja para las importaciones de hierro del Zollverein, los productores de hierro británicos se beneficiaron automáticamente de estas tarifas más bajas.

Por otra parte, además de esta red de tratados que Francia negoció por toda Europa, los otros países europeos también firmaron tratados unos con otros, conteniendo todos la cláusula de nación más favorecida. En consecuencia, siempre que entraba en vigor un nuevo tratado tenía lugar una reducción de aranceles. Durante una década más o menos, entre las de 1860 y 1870, Europa estuvo más cerca del librecambio completo de lo que nunca lo estaría hasta después de la Segunda Guerra Mundial (figura 12.1).

Las consecuencias de esta red de tratados comerciales fueron espectaculares. El comercio internacional, que ya se había acelerado algo con las reformas británicas de la década de 1840, aumentó en torno a un 10% anual durante varios años (figura 12.2). La mayor parte de este aumento tuvo lugar en el comercio intraeuropeo, pero las naciones de ultramar también participaron. (La guerra de Secesión americana, que estalló el mismo año que se firmó el tratado de Cobden-Chevalier, tuvo un efecto contrario. El bloqueo del sur por parte de los nordistas imposibilitó las exportaciones sudistas, desatando una «carestía de algodón» en Europa que perjudicó notablemente a Lancashire y que también restringió las exportaciones europeas de bienes de consumo y de capital al sur.) Otra consecuencia de los tratados, sobre todo en Francia pero también en otros países, fue una reorganización de la industria provocada por la mayor competencia; las empresas ineficaces que habían gozado de la protección proporcionada por aranceles y prohibiciones tuvieron que modernizarse y mejorar su tecnología o dejar el negocio. Los tratados promovieron de esta forma la eficacia técnica y aumentaron la productividad.

3. La «Gran Depresión» y la vuelta al proteccionismo

Otra consecuencia de la integración de la economía internacional ocasionada por un comercio más libre fue la sincronización de los movimientos de los precios a través de las fronteras nacionales. En la economía preindustrial, las bruscas fluctuaciones de los precios eran generalmente locales o regionales y las producían causas naturales (sequías, inunda-



Figura 12.1 La Europa de los tratados comerciales, hacia 1871.

ciones, etc.) que afectaban a las cosechas. Con el aumento de la industrialización y del comercio internacional, las fluctuaciones a menudo estaban más relacionadas con el «estado del comercio» (fluctuaciones en la demanda), pasaron a ser de naturaleza cíclica y se transmitían de país a país a través de los canales comerciales. La naturaleza cíclica de los movimientos se fue haciendo más pronunciada a medida que avanzó el siglo.

Estadísticos posteriores distinguieron diversas variedades de «ciclos comerciales», como se ha dado en llamarlos: «ciclos de inventario», relativamente suaves a corto plazo (dos o

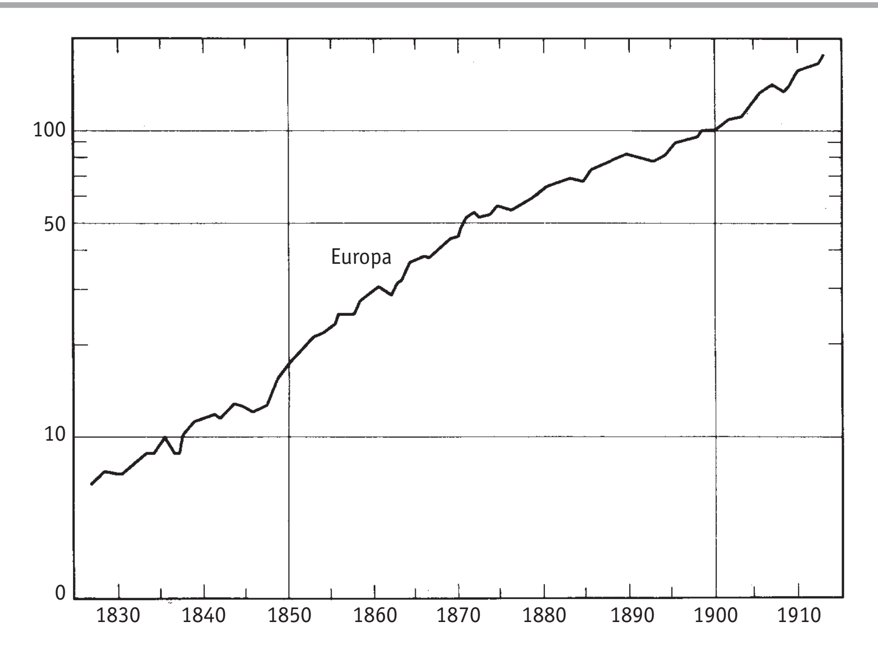


Figura 12.2 Índice del volumen anual de exportaciones de los países europeos (1899-1901 = 100).
(De Paul Bairoch, *Commerce extérieur et devéloppement économique de l'Europe au* XIX *siècle,* París, 1978.)

tres años); movimientos a más largo plazo (nueve o diez años), que terminaban con frecuencia en crisis financieras seguidas por depresiones (1825-1826, 1837-1838, 1846-1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1893, 1900-1901 y 1907), y «tendencias seculares» a plazo aún más largo (de veinte a cuarenta años). La complejas interacciones de factores monetarios y «reales» causaban las fluctuaciones, pero los entendidos no siempre están de acuerdo en la importancia relativa de cada factor.

Las fluctuaciones de la producción solían acompañar a las de los precios. De nuevo, los expertos no siempre están de acuerdo en la dirección de la causalidad, pero mientras que una caída en los precios podía prolongarse durante varios años, las que afectaban a la producción por lo general solían ser breves. La tendencia a largo plazo era claramente ascendente, como se muestra en la figura 9.1.

En prácticamente todos los países de Europa y también en Estados Unidos, los precios alcanzaron su punto máximo a principios de siglo, poco antes del final de las guerras napoleónicas, siendo las causas tanto reales (la escasez de los tiempos de guerra) como monetarias (las exigencias de financiación de la contienda). Por tanto, hasta mitad de siglo, a pesar de las fluctuaciones a corto plazo, la tendencia secular fue descendente y, en este caso, de nuevo las causas fueron tanto reales (innovaciones técnicas, mejoras en la eficacia) como monetarias (pago por parte de los gobiernos de las deudas de guerra). Los precios experimentaron un alza en la década de 1850, sobre todo como resultado de los descubrimientos de oro en California (1849) y Australia (1851), y después fluctuaron durante un par de décadas sin una tendencia discernible.

En 1873, tras una expansión de varios años, se produjeron pánicos financieros en Viena y en Nueva York, que se extendieron rápidamente por la mayoría de las naciones industria-

les (o en vías de industrialización). La consecuente caída de los precios duró hasta mediados o finales de la década de 1890, y fue conocida en Gran Bretaña (hasta la catástrofe mayor, de la década de 1930) como la «Gran Depresión». Finalmente, los descubrimientos de oro en Sudáfrica, Alaska, Canadá y Siberia invirtieron la tendencia descendente de los precios y los empujaron suavemente hacia arriba de nuevo hasta la Primera Guerra Mundial, que trajo consigo una fuerte inflación.

La depresión que siguió al pánico de 1873 fue probablemente la más aguda y generalizada de la era industrial habida hasta aquella fecha. Los industriales culparon erróneamente al aumento de la competencia internacional como resultado de los tratados comerciales, lo que generó peticiones más insistentes de volver a la protección, a las que se unieron, asimismo, los agricultores, tanto terratenientes como pequeños campesinos. Éstos, con anterioridad a 1870 no se habían sentido amenazados por la competencia de ultramar, ya que los costes del transporte desde allí de mercancías voluminosas y de bajo valor, como el trigo y el centeno, les habían protegido de forma efectiva. En la década de 1870, las notables reducciones del coste de transporte como consecuencia de la extensión del ferrocarril a los estados norteamericanos del medio Oeste y las llanuras, y después en Ucrania, Argentina, Australia y Canadá, junto con las igualmente notables reducciones en los fletes marítimos como resultado de las mejoras en la navegación a vapor, incorporaron a la producción vastas áreas nuevas de praderas vírgenes. En 1850, las exportaciones norteamericanas de trigo y harina, principalmente a las Indias Occidentales, ascendían a los ocho millones de dólares; en 1870, a 68 millones, muchas de ellas con destino a Europa, y en 1880 a 226 millones. Por primera vez los agricultores europeos tenían que enfrentarse a una tenaz competencia en sus propios mercados.

En esta coyuntura, la situación de la agricultura alemana era crítica. Alemania en aquella época estaba dividida esencialmente en un oeste en vías de industrialización y un este agrario. Los *Junkers* de Prusia oriental, poseedores de grandes fincas, hacía tiempo que se habían dedicado a la exportación de grano a través del Báltico a Europa Occidental, incluido el oeste de Alemania. Ésta fue la excepción más importante al hecho de que los costes del transporte hacían poco rentable el transporte de grano a larga distancia antes de la década de 1870. De este modo, los *Junkers* aristócratas habían favorecido tradicionalmente el librecambio porque ellos eran exportadores. Cuando empezaron a sufrir la caída del precio del grano causada por las grandes importaciones provenientes de América y Rusia, pidieron protección. La población alemana estaba creciendo con rapidez. Con la industrialización, las ciudades también crecían a marchas aceleradas. Los *Junkers* querían disfrutar de ese mercado grande y creciente en exclusiva.

Otto von Bismarck, creador y canciller del nuevo imperio alemán, antes canciller de Prusia, astuto político y él mismo terrateniente *Junker* de Prusia oriental, vio su oportunidad. Los industriales del oeste de Alemania hacía tiempo que pedían protección; ahora que los *Junkers* de Prusia oriental también la solicitaban, Bismarck «accedió» a sus demandas, denunció los tratados comerciales del Zollverein con Francia y otras naciones y dio su aprobación para una nueva ley arancelaria en 1879 que introdujo el proteccionismo en la industria y en la agricultura. Éste fue el primer gran paso en la «vuelta al proteccionismo».

Los intereses proteccionistas en Francia, que nunca habían aceptado el tratado de Cobden-Chevalier, cobraron fuerza política con la derrota en la guerra franco-prusiana y aún más con el arancel alemán de 1879. En 1881 consiguieron obtener una nueva ley arancela-

ria que reintroducía explícitamente el principio del proteccionismo. Aun así, los partidarios del libre comercio conservaban una influencia política considerable y en 1882 se firmaron nuevos tratados con siete países continentales que respetaban los principios básicos del tratado de Cobden-Chevalier. Por otra parte, el arancel de 1881 no atendió a las demandas de proteccionismo de los agricultores. La agricultura francesa, a diferencia de la de Prusia oriental, estaba dominada por pequeños campesinos propietarios que, bajo el sistema político de la Tercera República, tenían derecho a voto y poder político. Cuando las elecciones de 1889 dieron la mayoría a los proteccionistas en la Cámara de Diputados, lograron aprobar el denostado arancel Meline en 1892. El arancel ha sido considerado como extremadamente proteccionista, pero un término más adecuado sería el de «proteccionismo refinado». Aunque concedió protección a algunas ramas de la agricultura y mantuvo la protección industrial del arancel de 1881, también contenía algunos rasgos que favorecían a los librecambistas.

Una guerra de aranceles con Italia de 1887 a 1898 causó un serio revés al comercio francés, y aún más al italiano. Italia siguió a Alemania en la vuelta a la protección y, principalmente por razones políticas, decidió discriminar las importaciones francesas en particular. Una decisión insensata, ya que Francia era el mayor mercado de Italia en el extranjero. Francia por su parte tomó represalias con aranceles discriminatorios, y durante más de una década el comercio entre los dos vecinos decayó a menos de la mitad de su cifra normal. Alemania y Rusia también tuvieron una breve guerra arancelaria en 1892-1894.

Otros países siguieron los ejemplos alemán y francés elevando los aranceles. Austria-Hungría, que tenía una larga trayectoria de proteccionismo, concertó tratados con Francia y otros países, pero mantuvo un grado más alto de protección que la mayoría y no tardó en volver al ultraproteccionismo. Rusia nunca había entrado en la red de acuerdos comerciales puesta en marcha por el tratado de Cobden-Chevalier, y en 1891 decretó un arancel prácticamente prohibitivo. Estados Unidos, con anterioridad a la guerra de Secesión, había oscilado entre aranceles muy altos o muy bajos, pero en general, debido a la influencia de la aristocracia de las plantaciones del sur, que dependía de las exportaciones de algodón, había seguido una política de bajos aranceles. Al finalizar la guerra, con la clara disminución de la influencia del Sur y el aumento de la que servía a los intereses de los fabricantes del noreste y del medio Oeste, la nación se convirtió en uno de los países más proteccionistas, y siguió siéndolo en gran medida hasta después de la Segunda Guerra Mundial.

Durante esta vuelta a la protección hubo, sin embargo, algunos núcleos librecambistas resistentes, sobre todo Gran Bretaña. Aunque se desarrollaron movimientos políticos de «comercio justo» y «preferencia al imperio», no consiguieron ninguna aceptación antes de la Primera Guerra Mundial. (El éxito de los comerciantes y los industriales alemanes en los mercados extranjeros, e incluso en los británicos, inspiró, no obstante, algunos intentos de represalia. En 1887, el Parlamento aprobó la Ley de Marcas Comerciales *[Merchandise Marks Acts]*, que exigía que los productos extranjeros llevaran una etiqueta indicando el nombre del país de origen. Se esperaba que la etiqueta «fabricado en Alemania» disuadiera a los consumidores británicos de comprar esos artículos; en realidad, ocurrió justo lo contrario.) Los Países Bajos se especializaron en el procesado de importaciones de ultramar, como azúcar, tabaco y chocolate, para su reexportación a Alemania y otros países continentales; de este modo, mantuvieron una actitud ampliamente librecambista, al igual que Bélgica, que dependía en gran medida de sus industrias de exportación. Dinamarca, una na-

ción básicamente agrícola, pareció resentirse con las importaciones a gran escala de grano barato, pero los daneses llevaron a cabo un rapidísimo ajuste desde el cultivo de grano a la ganadería, y productos avícolas y lácteos, derivados importando grano barato como alimento. Así, Dinamarca también permaneció en el bloque librecambista.

Se ha hablado mucho en los libros de texto de la «vuelta al proteccionismo», quizá demasiado. Aunque la tasa de crecimiento del comercio internacional disminuyó algo en las dos décadas que siguieron a 1873, la tasa continuó siendo positiva, y se aceleró de nuevo en las dos décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial. En la inmediatamente anterior alcanzó el 4,5% anual, una tasa casi tan alta como en las expansivas décadas medias del siglo. Las naciones del mundo, y en especial las de Europa, dependían más que nunca del comercio internacional (figura 12.3). En los países más desarrollados —Gran Bretaña, Francia y Alemania—, las exportaciones suponían entre el 15 y el 20% de la renta nacional total. En otros países menos desarrollados, como Bélgica, Suiza, los Países Bajos y los países escandinavos, la tasa era aún mayor. Incluso los países menos desarrollados de Europa, los del este y el sur, participaron en un grado mayor que nunca en el comercio internacional, y lo mismo puede decirse de otros lugares del mundo. Aunque gracias a su enorme y diversificada economía, Estados Unidos dependía mucho menos del resto de los países, en 1914 era el tercer exportador del mundo. Los dominios autónomos del Imperio británico —Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica— y algunas de las colonias británicas dependían de los mercados mundiales casi tanto (o más) que la madre patria. De igual modo, varias naciones de Latinoamérica estaban relacionadas con los mercados mundiales por sus exportaciones de alimentos y materias primas, de las cuales Europa compraba más de la mitad.

En resumen, la economía mundial a principios del siglo XX estaba más integrada y era más interdependiente de lo que nunca lo había sido o volvería a serlo hasta mucho después

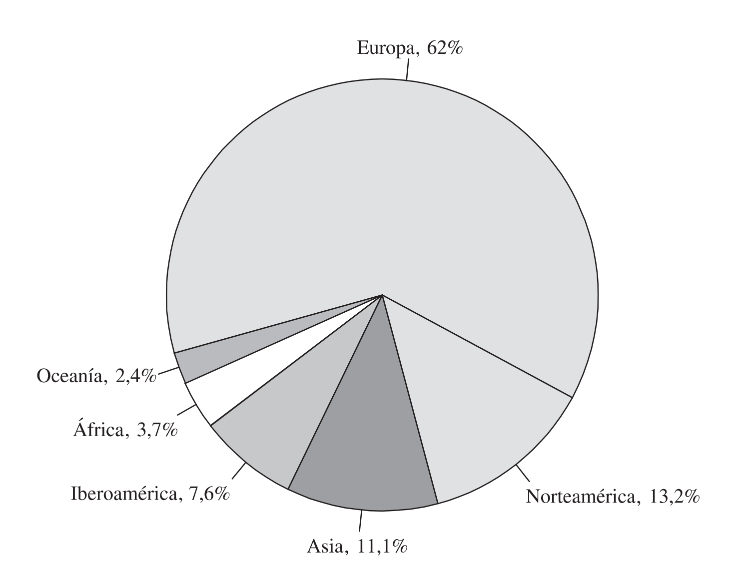


Figura 12.3 Distribución regional del comercio mundial, 1913.

de la Segunda Guerra Mundial. Los pueblos del mundo, y los de Europa en particular, descubrirían a expensas de sí mismos, durante la angustia y las secuelas de la posguerra, lo afortunados que habían sido.

4. El patrón oro internacional

Según varios expertos, el alto grado de integración conseguido en la economía mundial a finales del siglo XIX dependió fundamentalmente de la adhesión general al patrón oro internacional. Según otros, esta integración dependió sobre todo del papel central de Gran Bretaña, y de Londres, su capital política así como financiera, en la economía mundial. Puesto que Gran Bretaña se adhirió al patrón oro durante la mayor parte del siglo (aunque otros países también), será necesario examinarlo con detalle.

A través de la historia, diversos artículos (por ejemplo, la tierra, el ganado y el trigo) han servido como patrón monetario, pero el oro y la plata siempre han sido los patrones más importantes. La función de un patrón monetario es definir la unidad de valor de un sistema monetario, la unidad en la cual son convertibles todas las demás formas de moneda. Así, en la Inglaterra medieval la «libra esterlina» se definía legalmente como una libra de peso de plata de ley *[sterling];* Inglaterra en aquella época tenía el patrón plata, aunque las monedas reales en uso eran solamente fracciones de una libra. En el siglo XVIII, Inglaterra técnicamente se regía por un patrón bimetálico (oro y plata), pero en realidad el oro estaba sobrevalorado por la Casa de la Moneda, de modo que las monedas de oro (las famosas «guineas», así llamadas por la región de África de la que provenía el oro), sustituyeron en gran medida a las monedas de plata que se venían utilizando. Durante las guerras napoleónicas, el Banco de Inglaterra, con la aprobación del gobierno, «suspendió pagos» —es decir, se negó a pagar en oro o plata a cambio de sus billetes de banco— y, hablando en sentido estricto, el país no tenía ningún patrón monetario; tenía dinero fiduciario, o de «circulación forzada».

Tras las guerras, el gobierno decidió volver al patrón metálico, pero eligió el oro, el patrón *de facto* del siglo XVIII, en lugar de la plata, aunque la libra se siguiera llamando «esterlina». La moneda de cuenta (patrón de valor) era el soberano de oro o libra de oro, definido como 113,0016 granos de oro puro. Según los términos de la ley parlamentaria que instituyó el patrón oro, tenían que observarse tres condiciones: primera, la Real Casa de la Moneda estaba obligada a comprar y vender cantidades ilimitadas de oro a un precio fijo; segunda, el Banco de Inglaterra —y, por extensión, todos los demás bancos— estaba obligado a canjear sus pasivos monetarios (billetes de banco, depósitos) por oro si se lo pedían, y tercera, no podían imponerse restricciones a la importación o la exportación de oro. Esto significaba que el oro servía como la última base o reserva de toda la oferta monetaria del país. La cantidad de oro que guardaba en sus arcas el Banco de Inglaterra determinaba la cantidad de crédito que podía extenderse en forma de billetes de banco y depósitos; éstos a su vez (guardados como reservas en otros bancos de emisión y depósito) determinaban la cantidad de crédito que podían generar. De esta forma, el movimiento del oro dentro y fuera del país —una función de la balanza de pagos— causaba fluctuaciones en la reserva de dinero, lo que a su vez originaba fluctuaciones en el movimiento de los precios. Cuando el flujo internacional de oro era escaso, o cuando las afluencias equilibraban las salidas, como

solía suceder, los precios tendían a ser estables; pero las grandes afluencias, como la ocurrida después de la fiebre del oro en California y Australia en 1849-1851, podían causar inflación y, por otra parte, retiradas repentinas de oro, como las que se produjeron periódicamente en el siglo XIX, provocaban pánicos monetarios.

En los primeros tres cuartos del siglo XIX, la mayoría del resto de los países tenía patrones de plata o bimetálicos (de oro y plata), aunque algunos ni siquiera tenían un patrón metálico. Pero, debido al papel destacado de Gran Bretaña en el mundo del comercio, casi todos los países se vieron afectados por sus fluctuaciones económicas. De forma creciente, a medida que la economía mundial se integraba más, las fluctuaciones económicas tendieron a transmitirse internacionalmente.

Durante un corto período de tiempo, en las décadas de 1860 y 1870, Francia intentó crear una alternativa al patrón oro con la Unión Monetaria Latina. Aunque Francia seguía teóricamente el patrón bimetálico, los descubrimientos de oro en California y en Australia causaron un aumento en el nivel de precios general y un descenso del precio del oro en relación a la plata. Francia entonces cambió *de facto* al patrón plata, y persuadió a Bélgica, Suiza e Italia para que se unieran a ella en 1865. (La participación de Italia terminó el año siguiente, durante la guerra contra Austria, cuando Italia adoptó un *corso forzoso,* o circulación forzosa de papel moneda.) El objetivo era mantener la estabilidad de los precios. Cada país definía su moneda en términos de un peso fijo de plata (Bélgica y Suiza ya usaban el franco; Italia definió su nueva lira como equivalente al franco.) Más tarde, Bulgaria, Grecia y Rumanía se adhirieron a la Unión, definiendo sus monedas como iguales al franco. Pero al cabo de algunos años, como resultado del descubrimiento de nuevos yacimientos de plata, los precios relativos del oro y de la plata se invirtieron, y las naciones de la Unión Monetaria Latina se vieron inundadas de plata barata. En lugar de permitir la inflación de los precios que habría resultado, restringieron sus compras de plata y al final las eliminaron del todo, volviendo al patrón de oro puro.

Mientras tanto, la primera nación después de Gran Bretaña en adoptar oficialmente el patrón oro fue el nuevo Imperio alemán. A raíz de su victoria sobre Francia en la guerra franco-prusiana, Bismarck, el canciller alemán, obtuvo de la nación vencida una indemnización de 5.000 millones de francos, sin precedentes en la historia. Con esta ganancia inesperada como base, el gobierno adoptó un nuevo valor monetario, el marco oro, y estableció el Reichsbank como banco central y única entidad emisora. En vista del creciente peso de Alemania en el comercio internacional, otras naciones se unieron al movimiento del patrón oro.

Antes de la guerra de Secesión, Estados Unidos técnicamente seguía un patrón bimetálico. Durante la guerra, tanto el Norte como el Sur emitieron papel moneda fiduciario; las emisiones confederadas, por supuesto, acabaron perdiendo todo valor, pero los *greenbacks* [dólares] del Norte continuaron circulando, aunque rebajados respecto al oro. En 1873, el Congreso aprobó una ley decretando que los *greenbacks* podrían amortizarse por oro al comienzo de 1879. Al mismo tiempo, una prolongada bajada de los precios que empezó en 1873 llevó a la agitación de los agricultores y de los productores de plata contra el «crimen de 1873», y a demandas de una acuñación ilimitada de plata, que resultó infructuosa. En realidad, Estados Unidos utilizó el patrón oro desde 1879, aunque el Congreso no lo adoptó legalmente hasta 1900.

Rusia había seguido en teoría el patrón plata durante todo el siglo XIX pero, de hecho, debido a la precaria situación financiera del gobierno, había recurrido a grandes emisiones

de papel moneda no convertible. En la década de 1890, durante el impulso industrializador llevado a cabo por el ministro de Hacienda, el conde Witte, mientras el gobierno ruso pedía prestadas enormes cantidades de dinero a Francia, Witte decidió cambiar al patrón oro, lo que hizo en 1897. Ese mismo año, Japón, que había obtenido de China una gran indemnización tras la guerra de 1895, empleó las ganancias en crear una reserva de oro en el Banco de Japón y adoptó oficialmente el patrón oro. De este modo, a principios del siglo XX prácticamente todas las naciones con un comercio importante habían adoptado el patrón oro internacional. Duró menos de dos décadas.

5. Migración e inversión internacionales

Además del movimiento más libre de mercancías simbolizado por la era del librecambio, en el siglo XIX también se dio un gran aumento en el movimiento internacional de población y de capital, los otros factores de producción además de la tierra. Como la migración internacional se ha tratado en el capítulo 8, aquí será suficiente hacer una breve recapitulación.

Hubo una cierta migración internacional dentro de Europa, pero el movimiento más importante fue transoceánico. En el transcurso del siglo aproximadamente 60 millones de personas dejaron Europa para marchar a otros continentes. La inmensa mayoría se dirigió a países con tierra abundante. Sólo Estados Unidos acogió 35 millones, y las zonas del Imperio británico recién ocupadas, otros 10 millones. Unos 12 o 15 millones fueron a Latinoamérica. Las Islas Británicas proporcionaron el mayor número de emigrantes; en total, unos 18 millones de ingleses, galeses, escoceses e irlandeses se asentaron en el extranjero, principalmente en Estados Unidos y los dominios británicos. Los emigrantes alemanes fueron a Estados Unidos y Latinoamérica; esta última recibió también a muchos nuevos ciudadanos procedentes de España y Portugal. A finales del siglo XIX y principios del XX hubo una importante emigración desde Italia y el este de Europa. Los italianos viajaron a Estados Unidos pero también a Latinoamérica, especialmente a Argentina. Los emigrantes de Austria-Hungría, Polonia y Rusia fueron sobre todo a Estados Unidos. Algunos de estos emigrantes acabaron volviendo a sus países natales, pero la inmensa mayoría se quedó al otro lado del océano. En conjunto, esta vasta migración tuvo efectos beneficiosos; alivió las presiones demográficas en los países de los que provenían los emigrantes, disminuyendo así la presión en los salarios reales, y esto aportó a los países ricos en recursos pero escasos en mano de obra a los que se dirigían una buena cantidad de trabajadores voluntarios con sueldos más altos de los que podrían haber obtenido en su tierra natal. Finalmente, por medio de los lazos humanos y culturales, y también económicos, se promovió la integración de la economía internacional.

La exportación de capital, o inversión extranjera, fortaleció todavía más la integración de la economía internacional. Aunque la inversión extranjera había comenzado ya en el siglo XVIII, e incluso antes, alcanzó magnitudes sin precedentes en el siglo XIX y en los comienzos del XX. Resulta útil empezar el examen de la inversión extranjera en términos de *fuentes* (o recursos), *motivos* y *mecanismos.*

En general, los recursos disponibles para la inversión en el extranjero (igual que para la inversión nacional) eran el resultado de enormes aumentos de riqueza e ingresos generados por la aplicación de nuevas tecnologías. Pero, a diferencia de la inversión nacional, la inver-

sión extranjera requiere fuentes especiales de fondos generados por el comercio y los pagos exteriores. Hablando en general, hay dos categorías principales de fondos (oro o divisas) que pueden emplearse en la inversión internacional: los que provienen de una balanza comercial favorable y los que provienen de exportaciones «invisibles», como el transporte marítimo, las ganancias de la banca y los seguros internacionales, las remesas de los emigrantes y el interés y los dividendos de inversiones previas en el extranjero. Estas fuentes pueden operar combinadas de distinta forma según los diversos casos, como veremos.

El principal motivo para la inversión extranjera es la esperanza (no siempre hecha realidad) por parte del inversor de obtener un rendimiento más alto en el extranjero que en su país.

Los mecanismos de inversión extranjera consisten en toda una serie de medios institucionales para transferir fondos de un país a otro: mercados de divisas, mercados de acciones y obligaciones, bancos centrales, bancos de inversión privados y de capital social, agentes de Bolsa y muchos otros. La mayoría de estas instituciones especiales, aunque existían con anterioridad, crecieron enormemente durante el siglo XIX.

Antes de 1914, Gran Bretaña —o, más exactamente, los inversores privados de Gran Bretaña— era con diferencia el mayor inversor extranjero. En esta fecha las inversiones británicas alcanzaban unos 4.000 millones de libras esterlinas (aproximadamente 20.000 millones de dólares en valor corriente), es decir, el 43% del total mundial. Esta situación se producía a pesar de que durante la mayor parte del siglo Gran Bretaña tuvo lo que se conoce como una balanza comercial desfavorable; esto es, importaba mercancías por más valor de las que exportaba. De este modo, para Gran Bretaña las fuentes de sus inversiones extranjeras consistían casi por completo en exportaciones invisibles. A principios de siglo los ingresos de la marina mercante británica, la mayor del mundo, suponían la mayor parte de su favorable balanza de pagos (no comercial), y siguieron siendo importantes hasta el final del mismo. Sin embargo, los ingresos de los bancos y los seguros internacionales, y especialmente los de las inversiones previas, contribuyeron de forma creciente al excedente. De hecho, a partir de 1870 las ganancias de inversiones previas aportaron fondos para cubrir todas las nuevas inversiones, sobrando además un considerable excedente para financiar el déficit en la balanza comercial.

Durante la primera mitad del siglo XIX, los inversores británicos compraron obligaciones públicas de diversos países europeos e invirtieron en empresas privadas, sobre todo en los primeros ferrocarriles franceses. Asimismo, compraron valores públicos de estados americanos embarcados entonces en programas de desarrollo nacional a gran escala (canales y ferrocarriles), y también deuda pública de los países hispanoamericanos. Las revoluciones de 1848 en el continente europeo disuadieron a los inversores británicos de invertir más allí. En su lugar, dirigieron su atención hacia los ferrocarriles, las minas y los ranchos de Estados Unidos (los vaqueros americanos fueron financiados en gran parte por capital británico, especialmente escocés), hacia inversiones similares en Latinoamérica y, sobre todo, hacia el Imperio británico. En 1914, los dominios autónomos absorbían el 37% de las inversiones exteriores británicas y la India otro 9%; Estados Unidos alcanzaba el 21%, e Hispanoamérica, un 18%. Solamente un 5% del total de las inversiones exteriores británicas eran en Europa.

Francia (o los franceses) era el segundo inversor extranjero, con inversiones totales en 1914 de más de 50.000 millones de francos (unos 10.000 millones de dólares). Francia,

en realidad, empezó el siglo pidiendo préstamos al extranjero, principalmente a Gran Bretaña y Holanda, para pagar las onerosas indemnizaciones impuestas por los aliados tras la derrota de Napoleón. Como se ha dicho, los capitalistas británicos también ayudaron a financiar algunos de los primeros ferrocarriles franceses. Pero Francia no tardó en alcanzar una situación excedentaria en su balanza comercial, lo cual aportó el grueso de los recursos para la inversión extranjera hasta la década de 1870. Después, los ingresos por inversiones previas, como ocurriera con los británicos, financiaron sobradamente las nuevas inversiones.

En la primera mitad del siglo, los franceses invirtieron principalmente en los países vecinos: los valores públicos de los gobiernos revolucionarios y reaccionarios de España, Portugal y los diversos estados italianos (los préstamos a las partes derrotadas se perdieron, desde luego); obligaciones del nuevo gobierno de Bélgica después del éxito de la revolución de 1830; minas y otras empresas industriales en Bélgica, antes y después de 1830; e inversiones similares, pero menores, en Suiza, Austria y los estados alemanes, especialmente los del oeste. Entre 1851 y 1880, los inversores y los ingenieros franceses tomaron a su cargo la construcción de las redes ferroviarias de gran parte del sur y el este de Europa. También invirtieron en empresas industriales en los mismos lugares, y financiaron los crónicos déficits públicos de los países de esas áreas, así como los del Imperio otomano y Egipto, que, para desgracia de los franceses, declararon la bancarrota parcial en 1875-1876. Después de la alianza franco-rusa de 1894, los inversores franceses, con el estímulo activo de su gobierno (e incluso antes, sin tal estímulo), invirtieron enormes sumas en valores públicos y privados en Rusia (también para su desgracia, pues el gobierno bolchevique de V. I. Lenin se negó a reconocer todas las deudas, públicas y privadas, contraídas bajo el régimen zarista).

En 1914, cuando estalló la Primera Guerra Mundial, una cuarta parte del total de la inversión extranjera francesa estaba en Rusia, y aproximadamente un 12%, en la Europa mediterránea (península Ibérica, Italia y Grecia), Oriente Próximo (Imperio otomano, Egipto, Suez) y Latinoamérica, con cantidades menores en Estados Unidos, los países escandinavos, Austria-Hungría, los Balcanes y otros lugares. A diferencia de los británicos, los franceses colocaron menos del 10% de sus inversiones en las colonias francesas. En conjunto, la contribución francesa al desarrollo económico de Europa fue fundamental, pero a consecuencia de las guerras, las revoluciones, y otros desastres naturales y humanos, especialmente la enorme catástrofe de la Primera Guerra Mundial, los inversores y sus herederos sufrieron grandes pérdidas.

Alemania constituye el interesante caso de una nación que pasó de ser deudora neta a acreedora neta en el curso del siglo. Desunidos y pobres a principios de siglo, los estados alemanes tenían pocas deudas externas e incluso menos créditos extranjeros. En las décadas centrales del siglo, las provincias occidentales se beneficiaron de la afluencia de capital francés, belga y británico, el cual ayudó a desarrollar potentes industrias y generó un fuerte excedente de exportación que proporcionó los fondos con los que Alemania devolvió el capital foráneo y acumuló inversiones en el extranjero. La mayoría de esas inversiones se localizaban en los vecinos más pobres del este y el sureste de Alemania (entre ellos, su aliada, la monarquía de los Habsburgo), aunque los alemanes también tenían inversiones dispersas en Estados Unidos, Latinoamérica y otros lugares (incluidas minúsculas cantidades en las colonias africanas y del Pacífico). El gobierno alemán, al igual que el francés, intentó en ocasiones utilizar la inversión privada como arma de política exterior; en 1887 cerró la Bol-

sa de Berlín a los valores rusos, y más tarde, instó al Deutsche Bank a financiar el ferrocarril de Anatolia, conocido como Berlín-Bagdad.

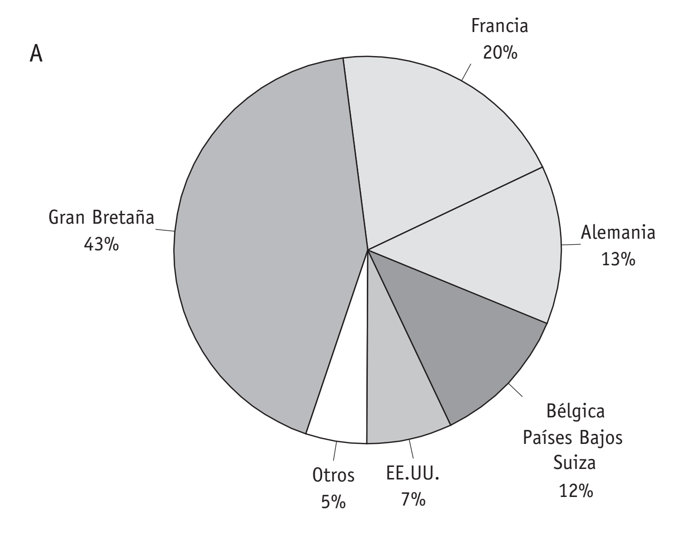
Las naciones desarrolladas más pequeñas de Europa Occidental —Bélgica, los Países Bajos y Suiza—, las cuales se habían beneficiado de la inversión extranjera en sus respectivas economías en el transcurso del siglo, se habían convertido asimismo en acreedoras cuando éste tocaba a su fin. En 1914, sus inversiones extranjeras combinadas sumaban unos 6.000 millones de dólares, casi tanto como las de Alemania. Austria, la mitad occidental de la monarquía de los Habsburgo, invirtió en Hungría y también en los Balcanes, aunque en conjunto el imperio resultaba deudor.

De los receptores de inversión extranjera Estados Unidos era con diferencia el mayor (figura 12.4). Como ya se ha mencionado, el capital extranjero, especialmente el británico, ayudó a construir ferrocarriles, a explotar recursos minerales, a financiar ranchos de ganado y a apoyar otras muchas empresas. Sin embargo, después de la guerra de Secesión, y sobre todo desde finales de la década de 1890, los inversores americanos empezaron a comprar valores extranjeros y, lo que es más importante, las compañías americanas empezaron a invertir directamente en el extranjero en una gran diversidad de operaciones industriales, comerciales y agrícolas. La mayoría de estas inversiones se localizaban en el hemisferio occidental (Latinoamérica y Canadá), pero algunas estaban en Europa, Cercano y Medio Oriente y Asia. En 1914, cuando el total de las inversiones extranjeras en Estados Unidos alcanzaba algo más de los 7.000 millones de dólares, los inversores americanos habían invertido casi la mitad de esta cantidad en el extranjero. En los cuatro años siguientes a la Primera Guerra Mundial, como resultado de los préstamos americanos a los aliados, Estados Unidos se convirtió en la nación más acreedora del mundo.

Dentro de Europa el mayor receptor de la inversión extranjera era Rusia. La red ferroviaria rusa, al igual que la americana, se había construido en gran parte con capital extranjero, que fue canalizado a través tanto de valores privados y estatales (acciones y obligaciones) como de bonos del Estado o garantizadas por éste. Los extranjeros, en especial los bancos, también invirtieron fuertemente en capital bancario ruso y en las grandes empresas metalúrgicas de Donbas, Krivoi Rog y otros lugares. El mayor prestatario de todos, sin embargo, era el gobierno ruso, que utilizó el dinero no sólo para construir ferrocarriles, sino también para financiar su ejército y su marina. Los mayores inversores fueron los franceses, pero alemanes, británicos, belgas, holandeses y otros también participaron. Tras 1917, por supuesto, los inversores perdieron todo.

La mayoría de las naciones de Europa pidieron prestado en un momento u otro a lo largo del siglo XIX. Como se ha indicado, Alemania y algunas de las naciones desarrolladas más pequeñas realizaron una transición desde una situación deudora a acreedora. Entre las que no lo consiguieron, el historial más pobre en el uso productivo de los fondos y las devoluciones fue el de los países mediterráneos y los del sureste de Europa. A menudo, los fondos procedentes de las inversiones privadas y de los préstamos gubernamentales eran malgastados y en ocasiones utilizados de forma corrupta. Al igual que una inversión nacional, para que una inversión extranjera contribuya al desarrollo económico, debe generar una corriente de ingresos suficiente para rendir una tasa positiva de beneficio y acabar devolviendo la inversión original.

En brillante contraste con el pobre historial de muchas de las inversiones en el sur y el este de Europa (y en el Imperio otomano, Egipto y el norte de África), la mayoría de las in-



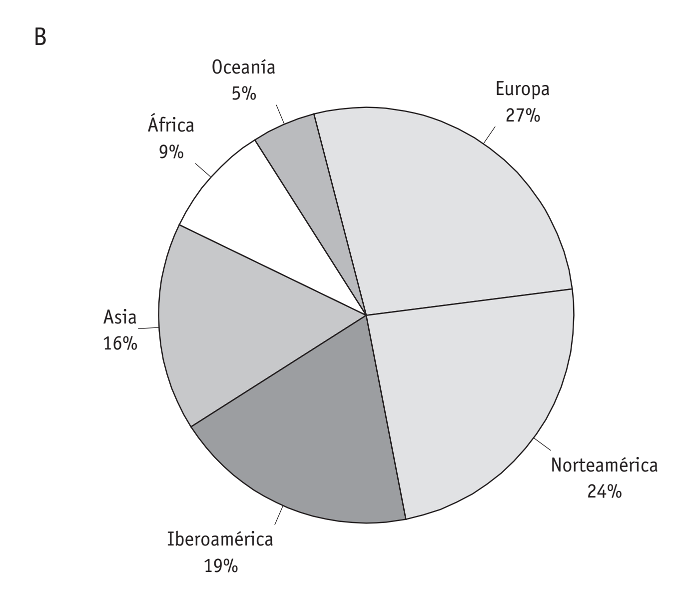


Figura 12.4 Distribución de las inversiones extranjeras en 1914.
A) por países inversores, *B)* por receptores.

versiones en los países escandinavos no sólo financiaron su devolución, sino que contribuyeron de forma muy positiva al desarrollo de las economías en las que se efectuaron. De hecho, aunque las cantidades absolutas fueron relativamente pequeñas, en términos per cápita las inversiones extranjeras en Suecia, Dinamarca y Noruega fueron las mayores de Europa. Las cantidades prestadas se invirtieron de forma inteligente, y junto con los grandes logros en el terreno de la educación de esos países, a ellas hay que atribuir el veloz desarrollo de sus economías a finales del siglo XIX.

De igual modo que los países escandinavos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá recibieron grandes inversiones extranjeras en relación con el tamaño de su población, lo que explica sus altos índices de crecimiento y sus altos niveles de vida a principios del siglo XX. En 1914, Canadá había recibido el equivalente a 3.850 millones de dólares (a valores de 1914), en su mayor parte de Gran Bretaña, aunque los ciudadanos estadounidenses y sus empresas habían invertido allí unos 900 millones. Australia percibió 1.800 millones de dólares, y Nueva Zelanda, unos 300 millones —más del 95%, en ambos casos, procedentes de Gran Bretaña—. La mayor parte de los fondos en los tres casos se invirtió en valores públicos y se destinaron a financiar infraestructura (ferrocarriles, puertos, obras públicas, etc.), aunque también se dedicaron sumas sustanciales a la minería en Australia y Canadá. Este modelo de inversión extranjera permitió que la inversión nacional se dirigiese hacia actividades directamente productivas en los sectores más prometedores de la economía. Considerando la escasa población y la vasta superficie de los tres países, no es extraño que se especializaran en la producción de bienes que requerían poca mano de obra en proporción con la tierra: la lana (y su derivado la carne de cordero) en Australia y Nueva Zelanda, y el trigo en Canadá. Estos productos encontraron mercados receptivos en Europa, sobre todo Gran Bretaña, y supusieron la mayor parte de las exportaciones de esos países. Australia también exportaba algo de trigo y metales en bruto, y Canadá exportaba metales, madera y otros productos forestales. Con rentas per cápita relativamente altas, los tres países desarrollaron industrias nacionales de servicios y una cierta capacidad fabril, pero siguieron dependiendo de Europa, principalmente de Gran Bretaña para la mayoría de los bienes de consumo manufacturados y en especial de equipo. (No obstante, a principios del siglo XX, Estados Unidos había sustituido a Gran Bretaña como principal mercado extranjero y proveedor de Canadá.)

Las inversiones en Latinoamérica y Asia, aunque importantes en conjunto, fueron mucho menores en relación con la población de los países receptores que las de los países que se acaban de examinar. Por otra parte, carecían de las inmensas cantidades de capital humano con el cual trabajar que tenían aquellas otras, y las estructuras institucionales de sus economías (excepto la de Japón) no propiciaban el desarrollo económico. En estas áreas, y en África incluso en mayor grado, el principal resultado de la inversión extranjera fue el desarrollo de fuentes de materias primas para las industrias europeas, sin que se diera la transformación de la estructura interna de su economía. En 1914, las inversiones extranjeras ascendieron a unos 8.900 millones de dólares en Latinoamérica, 7.100 millones en Asia y algo más de 4.000 millones en África. En cada caso, Gran Bretaña fue la mayor fuente de fondos, alcanzando el 42% en Latinoamérica, el 50% en Asia y más del 60% en África.

Un examen un poco más detallado de las inversiones británicas en Latinoamérica aportará una mejor comprensión del significado de la inversión extranjera en los países menos desarrollados en general y en la economía mundial en su conjunto. Las inversiones totales británicas en la región se elevaron desde menos de 25 millones de libras esterlinas en 1825 hasta casi 1.200 millones en 1913. En este último año Argentina era con diferencia el mayor receptor, con más del 40% del total, seguido por Brasil, con el 22%, y México, con el 11%. Chile, Uruguay, Cuba, Colombia y otros recibieron cantidades menores, pero no hubo un solo país sin alguna inversión británica. Del total, casi el 38% había sido invertido en valores públicos, y un 16% más (es decir, más del 50% en conjunto), en obligaciones ferroviarias y valores similares. La mayor parte de estos fondos, como en Australia, Nueva Ze-

landa y Canadá, se destinaron a construir ferrocarriles y otras inversiones en infraestructura. De las inversiones extranjeras directas (es decir, aquellas en las que el inversor controlaba el uso de los fondos) la mayor parte, de nuevo, fue al transporte ferroviario, seguido por las obras públicas (gas, electricidad, sistemas de abastecimiento de agua, teléfono y telégrafo, tranvías, etc.), instituciones financieras (bancos y compañías de seguros), producción de materias primas (café, caucho, minerales y nitratos), una gran variedad de empresas comerciales e industriales y compañías navieras. En otras palabras, excepto las cantidades relativamente pequeñas invertidas en la producción de materias primas, la mayor parte de la inversión extranjera aportó una infraestructura y superestructura para permitir que las economías dependientes participasen en la economía internacional; la producción de artículos de consumo doméstico (principalmente alimentos) y para la exportación (sobre todo materias primas, pero también algunos alimentos) se dejó a la población local de propietarios y campesinos o trabajadores sin tierra. En estas circunstancias, los países de Latinoamérica intercambiaban sus productos primarios por los productos manufacturados europeos y americanos, y al hacerlo la mayoría de ellos pasaron a depender de uno o varios artículos de primera necesidad; Argentina, del trigo, la carne, el cuero y la lana; Brasil, del café y el caucho; Chile, de los nitratos y el cobre; Bolivia, del estaño; Colombia y Centroamérica del café, y así sucesivamente. No empezaron, como los países escandinavos, por ejemplo, a procesar sus propias materias primas y así poder exportar un producto de valor añadido superior. Las críticas posteriores del sistema culpaban a los inversores extranjeros, y a sus gobiernos, de este estado de cosas. En realidad, la mayor parte de la culpa la tuvieron las arcaicas estructuras sociales y los sistemas políticos de los propios países.

6. El renacimiento del imperialismo occidental

Los vastos continentes de Asia y África sólo participaron de forma mínima de la expansión comercial del siglo XIX hasta que se vieron obligados a hacerlo por el poder militar de Occidente. Aunque partes de Asia, sobre todo India e Indonesia, se habían abierto a la influencia y la conquista europeas desde los inicios del siglo XVI, gran parte del continente continuaba aislado. El extenso y antiguo imperio de China, así como Japón, Corea y los principados del Sudeste Asiático, intentaron mantenerse alejados de la civilización occidental, a la que consideraban inferior a la suya. Se negaron a aceptar representantes diplomáticos occidentales (salvo Siam que mantenía relaciones diplomáticas con Francia), expulsaron o persiguieron a los misioneros cristianos y toleraron tan sólo un pequeñísimo volumen de comercio con Occidente. La mayor parte de África, situada entre los trópicos, tenía un clima opresivo para los europeos y una gran cantidad de enfermedades desconocidas, con frecuencia mortales. Poseía pocos ríos navegables, lo que hacía el interior inaccesible en su mayor parte. La práctica ausencia de estados políticos organizados a la manera europea y el bajo nivel de desarrollo económico la hacían poco atractiva para los mercaderes y los empresarios europeos. No obstante, a pesar de estos rasgos negativos, una serie de acontecimientos llevaron inexorablemente a la participación de Asia y África en la evolución de la economía mundial antes de que finalizara el siglo XIX.

6.1 África (figura 12.5)

La colonia del Cabo, en el extremo sur de África, había sido establecida por los holandeses a mediados del siglo XVII como puesto de avituallamiento para los hombres de la Compañía de las Indias Orientales que iban o venían de Indonesia. Los británicos la conquistaron durante las guerras napoleónicas, y a continuación fomentaron el asentamiento allí. La política de Gran Bretaña, especialmente la abolición de la esclavitud en todo el imperio en 1834 y sus intentos de garantizar un tratamiento más humano a los nativos, molestó a los bóers o *afrikaaners* (descendientes de los colonos holandeses). Para librarse de la injerencia británica, en 1835 los bóers empezaron su Gran Migración hacia el norte, y crearon nuevas colonias en la región entre los ríos Orange y Vaal (que se convirtió en el Estado Libre de Orange), al norte del Vaal (el Transvaal, que se convirtió en la República de Sudáfrica en 1856) y en la costa sureste (Natal), pero, a pesar de los intentos de los bóers por aislarse de los británicos, el conflicto continuó a lo largo de todo el siglo. Además de los conflictos entre británicos y bóers, ambos grupos tenían que enfrentarse a menudo con tribus africanas, encuentros que tarde o temprano acababan en la derrota de los nativos. Algunas tribus fueron casi exterminadas, y aquellas que sobrevivieron fueron reducidas a un estado de servidumbre no muy diferente de la esclavitud.

Al principio, los asentamientos de los bóers y de los británicos eran principalmente agrícolas, pero en 1867 el descubrimiento de diamantes provocó una gran afluencia de buscadores de tesoros de todo el mundo. En 1886 se descubrió oro en el Transvaal. Estos acontecimientos alteraron por completo las bases económicas de las colonias e intensificaron las rivalidades políticas. También ayudaron a la subida al poder de una de las personas que más influyó en la historia de África, Cecil Rhodes (1853-1902). Rhodes, de nacionalidad inglesa, llegó a África en 1870 a la edad de diecisiete años y no tardó en hacer fortuna en las minas de diamantes. En 1887 organizó la Compañía Británica de Sudáfrica y en 1889 obtuvo una concesión del gobierno británico que le concedía amplios derechos y poder de gobierno sobre el vasto territorio al norte de la región del Transvaal, que más tarde se llamaría Rhodesia.

No satisfecho con los meros beneficios económicos, Rhodes tomó parte activa en la política y se convirtió en ardiente portavoz de la expansión imperialista. En 1880 entró a formar parte del cuerpo legislativo de la colonia del Cabo y diez años después se convirtió en primer ministro de la colonia. Una de sus mayores ambiciones fue construir un ferrocarril «del Cabo a El Cairo», todo él en territorio británico. El presidente Kruger de la República de Sudáfrica rehusó entrar a formar parte de una Unión Sudafricana y negó, asimismo, el permiso para que el ferrocarril cruzara el Transvaal. Acto seguido, Rhodes, maquinó un complot para derrocar a Kruger y anexionarse su país. La conspiración fracasó; el gobierno británico de Londres negó tener cualquier conocimiento de la conspiración y obligó a Rhodes a dimitir. Con esta actitud pretendía evitar la guerra con los bóers, pero los extremistas de ambos bandos radicalizaron la situación, y en octubre de 1899 empezó la guerra de los bóers o guerra de Sudáfrica.

Al principio, los británicos, que tenían sólo 25.000 soldados en Sudáfrica cuando comenzó la guerra, sufrieron varias derrotas, pero finalmente recibieron refuerzos e invadieron y se anexionaron tanto el Transvaal como el Estado Libre de Orange. Poco después, el gobierno británico cambió su política de represión por la de reconciliación, restauró el go-

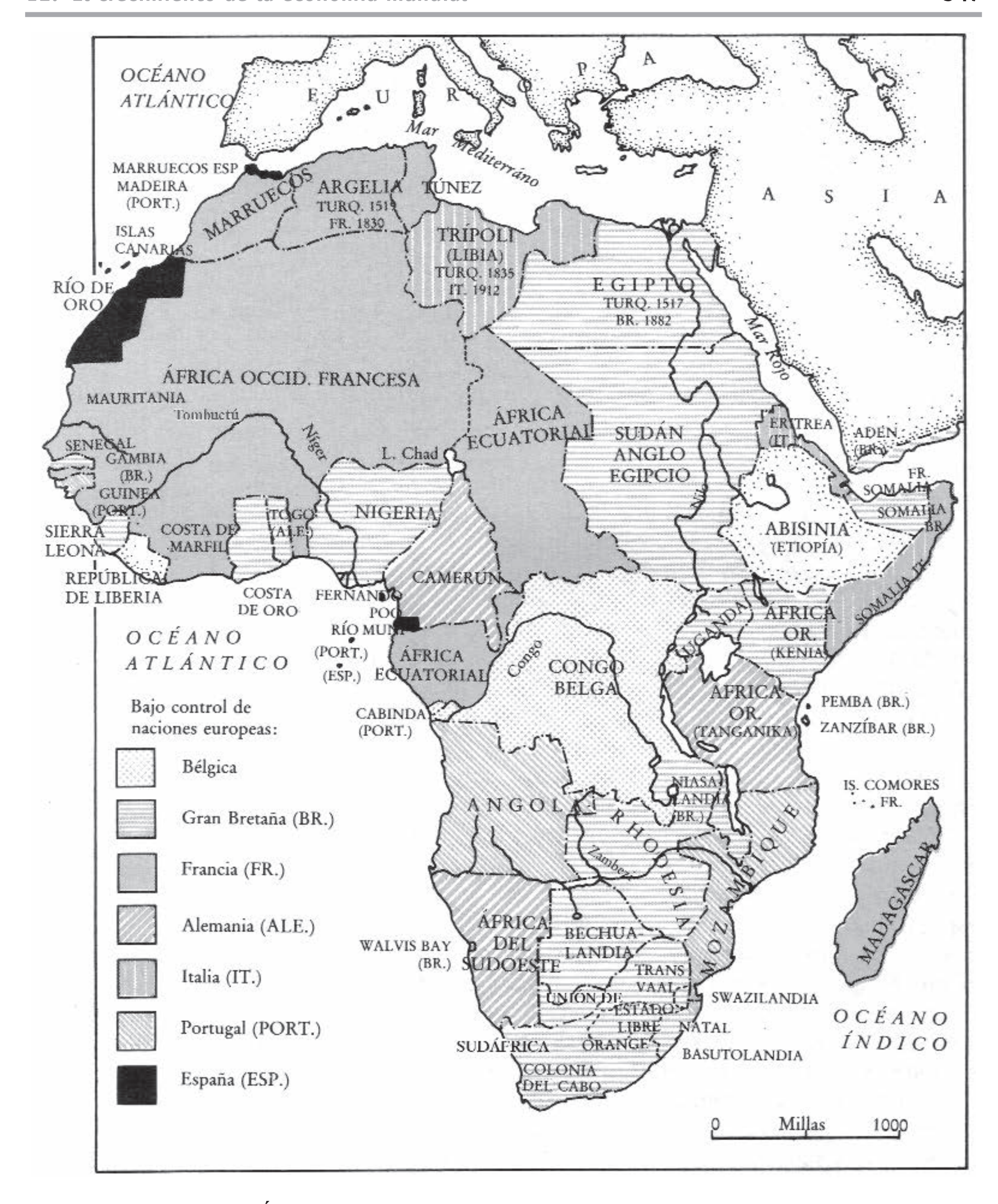


Figura 12.5 El reparto de África en 1914.

bierno autónomo y fomentó el movimiento de unión con la colonia del Cabo y Natal, que los británicos se habían anexionado con anterioridad. En 1910, la Unión Sudafricana pasó a ser, como Canadá, Australia y Nueva Zelanda, un dominio totalmente autónomo dentro del Imperio británico.

Antes de 1880 la única posesión europea en África, aparte de la Sudáfrica británica y unos pocos puestos comerciales costeros que databan del siglo XVIII o antes, era la Argelia francesa. Carlos X emprendió la conquista de Argelia en 1830 en un intento de obtener apoyo popular para su régimen. Este intento llegó demasiado tarde para salvar su trono y dejó una herencia de conquistas inacabadas a sus sucesores. Hasta 1879 no sustituyó un gobierno civil a las autoridades militares. Para entonces, los franceses habían empezado a extender sus asentamientos desde la costa oeste africana. A finales del siglo habían conquistado y anexionado un inmenso y poco poblado territorio (que comprendía la mayor parte del desierto del Sáhara), que bautizaron con el nombre de África Occidental Francesa. En 1881, las incursiones en la frontera de Argelia por parte de tribus tunecinas proporcionaron la excusa para invadir Túnez y establecer un «protectorado». Los franceses redondearon su imperio norteafricano en 1912 estableciendo un protectorado sobre la mayor parte de Marruecos (España reivindicaba la pequeña esquina septentrional), tras larguísimas negociaciones diplomáticas, especialmente con Alemania.

Mientras tanto, acontecimientos más trascendentales tenían lugar en el extremo oriental del África islámica. La apertura del canal de Suez por una compañía francesa en 1869 revolucionó el mundo del comercio y puso en peligro el «cordón umbilical» que unía a India con Gran Bretaña, o así se lo pareció a los británicos. Gran Bretaña no sólo no había participado en la construcción del canal, sino que además se había opuesto a él. Pero una vez que éste se abrió, la búsqueda de control tanto sobre él como sobre sus proximidades para evitar que cayera en manos de una potencia enemiga se convirtió en uno de los principios cardinales de la política exterior británica. Este propósito se vio favorecido de modo fortuito por las dificultades financieras del *jedive* (rey) de Egipto. El jedive y sus predecesores, en un intento por convertir a Egipto en una gran potencia, habían contraído enormes deudas con inversores europeos (sobre todo franceses y británicos), habiendo destinado los fondos a propósitos tales como una tentativa fallida de industrialización, la construcción del canal de Suez y un intento de conquista de Sudán. Esta apurada situación financiera permitió a Benjamin Disraeli, el primer ministro británico, comprar en nombre del gobierno británico las acciones del jedive en la compañía del canal a finales de 1875. En un intento de poner cierto orden en las caóticas finanzas del país (que llegó a suspender el pago de su deuda en 1876), los gobiernos inglés y francés enviaron consejeros financieros que no tardaron en constituir el gobierno efectivo. El resentimiento egipcio por la dominación extranjera dio lugar a violentos disturbios y a la pérdida de vidas y propiedades europeas. Para restaurar el orden y proteger el canal, los británicos bombardearon Alejandría en 1882 y desembarcaron una fuerza expedicionaria.

El primer ministro británico —de nuevo el liberal Gladstone— aseguró a los egipcios y al resto de las grandes potencias (que habían sido invitadas a participar en la acción, pero declinaron el ofrecimiento) que la ocupación sería temporal. Sin embargo, una vez allí, los británicos se encontraron, a su pesar, con que no podían retirarse tan fácil o alegremente. Además de la continua agitación nacionalista, los británicos heredaron del gobierno del jedive la conquista inacabada del Sudán. En pos de este objetivo, que parecía estar justificado por la importancia del Alto Nilo para la economía egipcia, los británicos toparon con los franceses, que se estaban expandiendo hacia el este desde sus posesiones del oeste de África. En 1898, en Fashoda, fuerzas francesas y británicas llegaron a encontrarse frente a frente con los sables desenvainados, pero unas apresuradas negociaciones en Londres y

París evitaron que se desencadenaran hostilidades reales. Por fin, los franceses se retiraron, abriendo paso al dominio británico en lo que se acabó conociendo como el Sudán angloegipcio.

Uno a uno los teóricos estados vasallos del sultán turco a lo largo de la costa norteafricana le habían ido siendo arrebatados hasta quedar solamente Trípoli, una larga franja de costa estéril con un interior aún más estéril. Italia, su vecino europeo más cercano, había llegado tarde tanto al imperialismo como a constituirse en nación. Había logrado hacerse sólo con unas pocas y estrechas franjas en la costa oriental africana y había sido rechazada de forma humillante cuando intentó conquistar Etiopía en 1896. Contemplaba con envidia amarga e impotente cómo otras naciones recogían sus frutos imperiales. En 1911, tras haber concertado cuidadosamente acuerdos con las otras grandes potencias para tener libertad de movimiento, Italia provocó una disputa con Turquía, dio un ultimátum imposible y acto seguido ocupó Trípoli. La guerra fue una especie de farsa, ya que ninguno de los dos lados desplegaba las fuerzas necesarias para vencer al otro. Sin embargo, la amenaza de una nueva insurrección en los Balcanes persuadió a los turcos a hacer las paces en 1912. Cedieron Trípoli a Italia y los italianos la rebautizaron con el nombre de Libia.

África central fue la última zona del «continente negro» que se abrió a la penetración europea. Su inaccesibilidad, su inhóspito clima y sus exóticas flora y fauna fueron causa de este apodo y de su extraordinaria fama. Con anterioridad al siglo XIX las únicas reivindicaciones europeas en la región eran las de Portugal: Angola en la costa oeste y Mozambique en la este. Exploradores como el misionero escocés David Livingstone y el periodista angloamericano H. M. Stanley despertaron cierto interés durante los decenios de 1860 y 1870. En 1876, el rey Leopoldo de Bélgica organizó la Asociación Internacional para la Exploración y Civilización de África Central, y contrató a Stanley para que estableciera asentamientos en el Congo. En Alemania, la agitación por la empresa colonial desembocó en la formación de la Sociedad Germanoafricana en 1878 y la Sociedad Colonial Alemana en 1882. Un Bismarck reacio se permitió convertirse a la causa del colonialismo por razones políticas internas. El descubrimiento de diamantes en Sudáfrica animó a la exploración con la esperanza de descubrimientos similares en África central. Finalmente, la ocupación francesa de la ciudad de Túnez en 1881 y la ocupación británica de Egipto en 1882 provocaron un maremágnum de reivindicaciones y concesiones.

La repentina avalancha para hacerse con territorios creó fricciones que podrían haber llevado a la guerra. Para evitar esta posibilidad y obstaculizar, de paso, las demandas británicas y portuguesas, Bismarck y Jules Ferry, el primer ministro francés, convocaron una conferencia internacional sobre asuntos africanos en Berlín, en 1884. Catorce naciones, entre ellas Estados Unidos, enviaron representantes. Los conferenciantes acordaron varias resoluciones piadosas, incluyendo un llamamiento para la supresión del comercio de esclavos y de la esclavitud, que todavía se practicaban en África, y lo que fue más importante, reconocieron el Estado Libre del Congo encabezado por Leopoldo de Bélgica —un resultado de su Asociación Internacional— y sentaron las normas básicas para futuras anexiones. La norma más importante disponía que una nación debía ocupar de forma efectiva el territorio para que su reivindicación fuese reconocida.

De esta manera, el continente negro fue dividido y se le hizo ver la luz. Antes del estallido de la Primera Guerra Mundial sólo Etiopía y Liberia, fundada por esclavos americanos emancipados en la década de 1830, conservaban su independencia. Ambas eran oficial-

mente cristianas. Sin embargo, una cosa fue la anexión y otra bien distinta el asentamiento y el desarrollo efectivos. Los súbditos africanos tendrían que esperar mucho tiempo antes de recibir los frutos, si es que recibieron alguno, de la tutela europea.

6.2 **Asia** (figura 12.6)

La decadencia interna había debilitado seriamente a la dinastía Manchú que había gobernado China desde mediados del siglo XVII, lo que brindó a los occidentales la oportunidad de abrirse camino en aquel imperio del que habían sido excluidos durante tanto tiempo. Los intereses comerciales británicos proporcionaron la primera ocasión para intervenir. El té y las sedas chinas encontraron un mercado activo en Europa, pero los comerciantes británicos no tuvieron mucho que ofrecer a cambio hasta que descubrieron el marcado gusto de los chinos por el opio. El gobierno chino prohibió su importación, pero contrabandistas y funcionarios de aduanas corruptos hicieron que su comercio floreciera. Cuando un honrado funcionario en Cantón incautó y quemó un gran cargamento de opio en 1839, los comerciantes británicos pidieron una compensación. Lord Palmerston, el ministro de Asuntos Exteriores, les informó de que el gobierno no podía intervenir con el fin de permitir que los súbditos británicos violasen las leyes del país con el que comerciaban, pero los representantes militares y diplomáticos que se encontraban allí no hicieron caso de estas instrucciones e iniciaron acciones de represalia contra los chinos, empezando así la guerra del Opio (1839-1842), que terminó con el Tratado de Nankín que China se vio forzada a aceptar. Según éste, China entregaba a Gran Bretaña la isla de Hong Kong, consentía abrir cinco puertos más para comerciar bajo supervisión consular, establecía un arancel uniforme de importación del 5% y pagaba una indemnización sustancial. El comercio del opio continuó.

La facilidad con la que los británicos se impusieron sobre los chinos alentó a otras naciones a buscar tratados igualmente favorables que también fueron suscritos. Tal muestra de debilidad por parte del gobierno chino provocó manifestaciones antigubernamentales y en contra de los extranjeros y dio origen a la rebelión Taiping (1850-1864). Las fuerzas del gobierno derrotaron finalmente a los rebeldes, pero mientras tanto el desorden general proporcionó a las potencias occidentales otra excusa para intervenir. En 1857-1858, una fuerza conjunta anglofrancesa ocupó varias ciudades importantes y obligó a que se les otorgaran más concesiones en las que también participaron Estados Unidos y Rusia.

La historia de China el resto del siglo XIX siguió una pauta tristemente similar. Las concesiones a los extranjeros llevaron a nuevos brotes de violencia y desórdenes xenófobos, que a su vez condujeron a más represalias extranjeras y concesiones. Al final, China se libró de su división total por parte de las grandes potencias únicamente debido a la gran rivalidad entre éstas. En lugar de un reparto en toda regla, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Rusia, Estados Unidos y Japón se contentaron con tratados especiales sobre puertos, esferas de influencia y arriendos a largo plazo de territorio chino. Por iniciativa del secretario de Estado americano, John Hay, las grandes potencias acordaron en 1899 seguir una política de «puertas abiertas» en China, no discriminando el comercio de otras naciones en sus propias esferas de influencia.

Estas continuas humillaciones tuvieron como consecuencia un desesperado estallido final de violencia xenófoba conocido como la rebelión de los boxers (1900-1901). «Boxers»

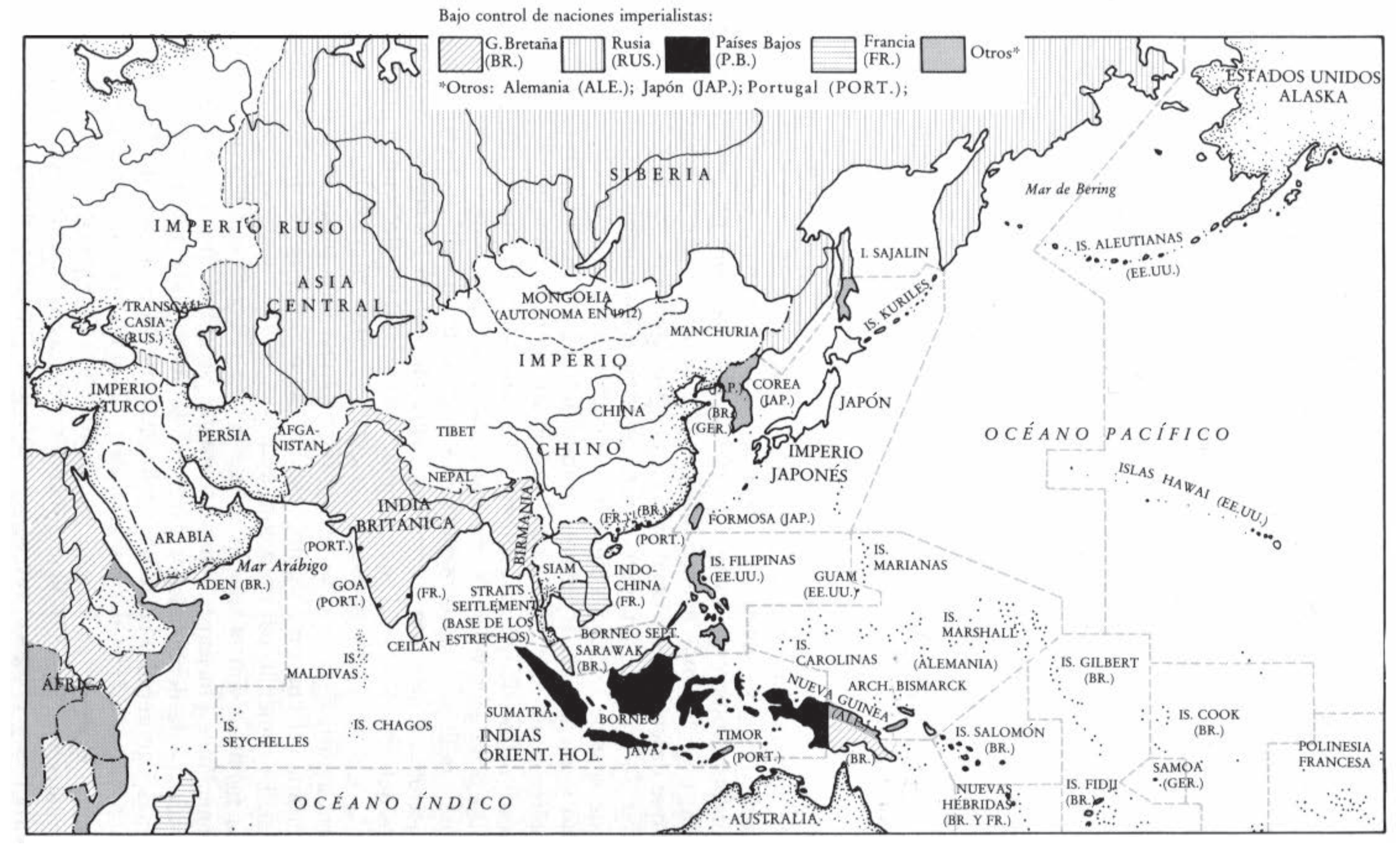


Figura 12.6 El imperialismo en Asia y en el Pacífico, hacia 1914.

era el nombre popular que se dio a los miembros de la sociedad secreta de los Puños Armoniosos, cuyo propósito era expulsar a todos los extranjeros de China. En levantamientos en diversas partes del país atacaron a chinos convertidos al cristianismo y asesinaron a cientos de misioneros, trabajadores del ferrocarril, hombres de negocios y otros extranjeros, incluido el ministro alemán en Pekín (Beijing). Los primeros intentos de los británicos y otras fuerzas militares por ocupar Pekín fueron rechazados. Una segunda y más grande expedición conjunta tomó la capital, llevó a cabo severas represalias y exigió más indemnizaciones y concesiones. Después de esto, el imperio chino entró ya en un estado de decadencia evidente. Sucumbió en 1912 a una revolución dirigida por el doctor Sun Yat-sen, un médico de formación occidental, cuyo programa era «nacionalismo, democracia y socialismo». Las potencias occidentales no trataron de entrometerse en la revolución, pero tampoco les preocupaba. La nueva República de China siguió débil y dividida, y sus esperanzas de reforma y regeneración se pospusieron durante mucho tiempo.

Corea en el siglo XIX era un reino semiautónomo bajo el dominio teórico de China, pero hacía tiempo que los japoneses la reivindicaban. La enconada rivalidad entre China y Japón por su predominio, junto a la pobreza general del país, desalentó a los diplomáticos y comerciantes occidentales. Aunque Corea había sido la causa principal de la guerra entre China y Japón en 1894, el tratado de 1895 que le puso término no condujo a la anexión japonesa. Japón se contentó con el reconocimiento por parte de China de la «independencia» coreana. Tras la derrota de Rusia en 1905 y una serie de rebeliones contra los gobiernos títeres impuestos por los japoneses, éstos se anexionaron formalmente Corea en 1910.

Durante el siglo XIX los británicos, operando desde India, establecieron su control sobre Birmania y los estados malayos, que acabaron incorporando al imperio. Los misioneros franceses habían desarrollado su actividad en la mitad oriental de la península del Sudeste Asiático desde el siglo XVII, pero en la primera mitad del XIX fueron crecientemente objeto de persecuciones, con lo que proporcionaron al gobierno francés un pretexto para intervenir. En 1858, una expedición francesa ocupó la ciudad de Saigón, en Cochinchina, y cuatro años después, Francia se anexionó toda esa región. Una vez establecidos en la península, los franceses se vieron implicados en un conflicto con los nativos, lo que les obligó a extender su «protección» sobre áreas cada vez mayores. En la década de 1880 organizaron la Unión de la Indochina Francesa, formada por Cochinchina, Camboya, Annam y Tonkín, a los que añadieron Laos en 1893.

Tailandia (o Siam, como la llamaban los europeos), entre Birmania al oeste y la Indochina francesa al este, tuvo la suerte de poder permanecer como reino independiente, gracias a una serie de reyes capaces e ilustrados, y a su posición de amortiguador entre las esferas de influencia británica y francesa. Aunque se abrió a la influencia occidental por medio de tratados coloniales impuestos por la fuerza, como la mayoría del resto de Asia, sus gobernantes reaccionaron con gestos conciliadores y, al mismo tiempo, intentaron aprender de Occidente y modernizar su reino. Pocas naciones no occidentales fueron tan afortunadas.

6.3 Razones del imperialismo

Asia y África no fueron las únicas áreas sujetas a la explotación imperialista, y tampoco fueron las naciones de Europa las únicas que se dedicaron a ésta. Una vez que Japón adop-

tó la tecnología occidental, siguió una política imperialista muy parecida a la de Europa. Estados Unidos, a pesar de las fuertes críticas dentro de su propio país, se embarcó en una política de colonialismo antes de que terminara el siglo. Algunos dominios británicos fueron mucho más agresivamente imperialistas que la propia madre patria. La expansión de Sudáfrica, por ejemplo, se produjo en su mayor parte por la propia iniciativa sudafricana y casi siempre en contra de los deseos y las instrucciones explícitas del gobierno de Londres. La anexión británica del sureste de Nueva Guinea en 1884, después de que los holandeses hubieran reclamado la mitad occidental, y los alemanes, el noreste, fue un resultado directo de la agitación promovida por el gobierno de Queensland en Australia.

Se ha hecho en ocasiones una distinción entre imperialismo y colonialismo. Según ésta, ni Rusia ni Austria-Hungría tenían colonias en ultramar, pero ambos eran imperios en el sentido de que gobernaban a otros pueblos sin su consentimiento. Las potencias imperiales no establecieron colonias en China, y, sin embargo, ésta se hallaba claramente sometida al dominio imperial. Los países de Latinoamérica no sufrieron nuevas tentativas de conquista por parte de potencias extranjeras, pero a menudo se dijo que formaban parte de los imperios informales de Gran Bretaña y Estados Unidos como resultado de la dependencia económica y el control financiero.

Las causas del imperialismo fueron variadas y complejas. No hay una teoría única para explicar todos los casos. Una de las explicaciones más populares del imperialismo moderno lo relaciona con la necesidad económica. De hecho, el imperialismo moderno ha sido llamado «imperialismo económico», como si las anteriores formas de imperialismo no hubieran participado de ese carácter. Una de tales explicaciones es como sigue: 1) la competencia en el mundo capitalista se hace más intensa, dando lugar a la formación de empresas a gran escala y la eliminación de las pequeñas; 2) el capital se acumula en las grandes empresas cada vez con mayor rapidez y, como el poder adquisitivo de las masas es insuficiente para comprar todos los productos de la industria a gran escala, los beneficios disminuyen, y 3) como el capital se acumula y la producción de las industrias capitalistas no se vende, los capitalistas recurren al imperialismo para hacerse con el control político en áreas en las que pueden invertir el capital acumulado y vender sus productos excedentes.

Ésta es la esencia de la teoría marxista del imperialismo, o más bien de la teoría leninista, ya que Marx no previó el rápido desarrollo del imperialismo aunque vivió hasta 1883. Basándose en los fundamentos de la teoría marxista y modificándola en algunos casos, Lenin publicó su teoría en 1915 en su muy conocido opúsculo *El imperialismo, fase superior del capitalismo.*

Lenin no fue de ningún modo el primero en exponer una interpretación económica del imperialismo. Se inspiró considerablemente en el británico John A. Hobson, liberal crítico del imperialismo, quien a su vez adoptó, en forma revisada, muchos de los argumentos de los defensores del imperialismo. Uno de ellos era el capitán A. T. Mahan, oficial de la marina americana, autor de la máxima: «El comercio sigue a la bandera». Jules Ferry, político francés que llegó a ser dos veces primer ministro, fue responsable en buena medida de las mayores adquisiciones coloniales de Francia. Curiosamente, Ferry no utilizó argumentos económicos para defender sus acciones ante la Asamblea francesa; hizo hincapié en el prestigio de Francia y sus necesidades militares. Sólo después de haberse retirado para siempre del cargo escribió libros en los que ponía de relieve los beneficios económicos que Francia supuestamente obtendría de su imperio colonial.

Los partidarios del imperialismo argumentaban que, además de ofrecer nuevos mercados y salidas al capital sobrante, las colonias proporcionarían nuevas fuentes de materias primas y servirían como válvulas de escape para la creciente población de las naciones industriales. El argumento de que las colonias servirían para aliviar el excedente de población es claramente una falacia. La mayor parte de las colonias estaban situadas en climas que los europeos encontraban opresivos, y la mayoría de los emigrantes prefería ir a países independientes, como Estados Unidos y Argentina, o a los territorios autónomos del Imperio británico. Es cierto que las colonias en algunos casos podían ser nuevas fuentes de materias primas, pero el acceso a ellas (o a cualquier mercancía comparable) no exigía un control político. De hecho, los mayores proveedores en ultramar de materias primas para la industria europea eran América del Norte y del Sur, y los dominios autónomos de Australasia.

La justificación de las colonias como mercados para el excedente de los productos manufacturados también era una falacia. Las colonias no eran necesarias para este propósito ni tampoco se utilizaban para ello una vez eran adquiridas. Antes de 1914 poco más del 10% de las exportaciones francesas iba a sus colonias a pesar de su estatus privilegiado. La población de las colonias estaba demasiado dispersa y era demasiado pobre como para constituir un mercado importante. Por otra parte, y como en el caso de las materias primas, esto tampoco exigía el control político. La India británica sí fue un gran mercado, pues a pesar de su pobreza compraba grandes cantidades de productos europeos, y no solamente de Gran Bretaña. Los alemanes vendieron mucho más en India que en todas sus colonias juntas, y Francia vendió más en India que en Argelia. A pesar de sus aranceles proteccionistas, las naciones industriales e imperialistas de Europa continuaban comerciando unas con otras de forma predominante. El mayor mercado exterior para la industria alemana era Gran Bretaña, y uno de los mayores mercados para la industria británica era Alemania. Francia era el mayor proveedor y el mayor cliente de Gran Bretaña y Alemania. Estados Unidos era también un gran cliente y proveedor de los países europeos.

Quizás el argumento más importante para considerar el imperialismo un fenómeno económico tenía que ver con la inversión del excedente de capital, al menos según la teoría marxista, pero aquí de nuevo los hechos no respaldaban la lógica. Gran Bretaña poseía el imperio más grande y las mayores inversiones en el extranjero, pero la mitad de las inversiones extranjeras se hacían en países independientes y en territorios autónomos. Menos del 10% de las inversiones francesas anteriores a 1914 fueron a sus colonias; los franceses invirtieron sobre todo en otros países europeos, solamente Rusia, en sí misma una nación imperialista, se llevó más de una cuarta parte de las inversiones francesas en el extranjero. Las inversiones alemanas en sus propias colonias fueron insignificantes. Algunas de las naciones imperialistas eran en realidad deudoras; además de Rusia, lo eran también Italia, España, Portugal, Japón y Estados Unidos.

Si la interpretación económica del imperialismo no puede explicar su irrupción a finales del siglo XIX, ¿cómo puede explicarse? La mayor responsabilidad reside en el más puro oportunismo político, combinado con el crecimiento de un nacionalismo agresivo. La conversión de Disraeli al imperialismo (al comienzo de su carrera había sido antiimperialista) estuvo motivada principalmente por la necesidad de encontrar nuevas cuestiones en las que oponerse al liberal Gladstone. Bismarck alentó el imperialismo francés como un modo de desviar las ideas de desquite francesas contra Alemania, pero en un principio lo rechazó

para la propia Alemania; cuando al fin se dejó convencer, lo hizo con el objeto de fortalecer su propia posición política y desviar la atención sobre las cuestiones sociales en Alemania.

El poder político y la conveniencia militar también desempeñaron un papel importante. La política imperial británica a lo largo del siglo fue dictada principalmente por la supuesta necesidad de proteger las fronteras de India y sus líneas vitales de comunicación. Esto explica la conquista británica de Birmania y Malaya, Beluchistán y Cachemira, así como la participación británica en el Cercano y Medio Oriente. La ocupación de Egipto, emprendida de forma reacia por Gladstone con la promesa de una pronta retirada, se juzgó necesaria para proteger el canal de Suez. Otras naciones emularon a la triunfante Gran Bretaña con la esperanza de obtener beneficios similares o simplemente para aumentar el prestigio nacional.

Asimismo, el clima intelectual de finales del siglo XIX, fuertemente influido por el darwinismo social, favoreció la expansión europea. Aunque Herbert Spencer, el máximo exponente del darwinismo social, fue un declarado antiimperialista, otros aplicaron sus argumentos de la «supervivencia de los más aptos» a la lucha imperialista. Theodore Roosevelt habló solemnemente del «destino manifiesto», y la frase de Kipling «la razas inferiores sin ley ni orden» reflejaba la típica actitud europea y americana hacia las razas que no fueran la blanca. No obstante, las raíces históricas del racismo y el etnocentrismo europeos son mucho más profundas de lo que supone la biología darwiniana. La actividad misionera cristiana misma era una expresión de las viejas creencias sobre la superioridad moral y cultural europea u occidental. A lo largo de su historia —al menos, hasta mediados del siglo XIX—, europeos y cristianos han sido expansionistas y evangelizadores. En último término, el imperialismo moderno debe considerarse como un fenómeno psicológico y cultural tanto como político o económico.

13. La economía mundial en el siglo XX: panorama general

Estimulada por el acelerado ritmo del cambio tecnológico y golpeada por las dos guerras más destructivas de la historia, la economía mundial adquirió en el siglo XX dimensiones sin precedentes. En ningún lugar fueron éstas más visibles que en el comportamiento de la población.

1. La población

En el siglo XIX, la población de Europa aumentó en más del doble, pero fuera de las áreas de asentamiento europeo creció poco más del 20%. En el siglo XX, por el contrario, el crecimiento de la población en Europa disminuyó, mientras que en el resto del mundo se aceleró a un ritmo sin precedentes. La mayor parte de ese crecimiento tuvo lugar a partir de la Segunda Guerra Mundial, como se muestra en el cuadro 13.1.

Como primera aproximación, podemos decir que la causa del tremendo crecimiento demográfico fue la disminución de la tasa bruta de mortalidad, especialmente en los países no occidentales. Las naciones occidentales experimentaron una «transición demográfica» (pasando de altos índices de natalidad y mortalidad a otros mucho más bajos) a finales del siglo XIX y principios del XX. La mayoría de las naciones no occidentales atraviesan una transición similar en la actualidad. Debido a la difusión de la tecnología occidental aplicada a la sanidad pública y la higiene, a la atención médica y a la producción agraria, el índice de mortalidad de los países del Tercer Mundo ha descendido de forma drástica, mientras que el de natalidad ha respondido de forma mucho más lenta. Esto se muestra en los países seleccionados en el cuadro 13.2.

Cuadro 13.1 Población mundial por continentes (en millones)

Área	1900	1950	1998
África	120	222	761
Asia	937	1.366	3.482
Asia Oriental [a]		671	1.448
Otras		695	2.033
Europa [b]	401	392	517
Rusia/antigua URSS	126	180	286
América del Norte	81	166	300
Iberoamérica [c]	63	165	502
Oceanía	6	13	29
Total mundial	1.608	2.504	5.880

[a] Japón, Corea, China.
[b] Excluyendo Rusia/URSS y la Turquía europea.
[c] Comprendiendo Centroamérica, México y Caribe.

FUENTES: 1950 y 1992, Naciones Unidas, *Demographic Yearbook,* 1994; 1900, W. S. y E. S. Woytinsky, *World Population and Production: Trends and Outlook* (Nueva York, 1953); la cifra de 1900 para Rusia proviene del censo de 1897; 1998, Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2000. Tanto las fechas como las cifras de la población son aproximaciones.

Un factor fundamental que contribuyó a la caída de los índices generales de mortalidad fue la disminución de la mortandad infantil (muertes de niños menores de un año). Esto se muestra en el cuadro 13.3.

Una consecuencia importante de la disminución del índice de mortalidad fue el espectacular incremento en la duración media de vida. Esto se mide frecuentemente con el concepto de «esperanza de vida al nacer» o promedio de años que vivirán las personas nacidas en un año dado. A principios del siglo XX esta cifra estaba generalmente por debajo de los 50 años incluso en los países avanzados. Por ejemplo, en Estados Unidos en 1900 el promedio para ambos sexos de la población blanca era de 47,3 y de sólo 33,0 para la población no blanca. En Suecia, con una población excepcionalmente longeva, los promedios en la década de 1881-1890 eran de 48,5 para los hombres y 51,5 para las mujeres. En el mundo no occidental, la esperanza de vida a principios del siglo XX era bastante baja, apenas por encima de los niveles alcanzados en el antiguo Imperio romano. Por ejemplo, en India la esperanza de vida al nacer, en una fecha tan reciente como 1931, era de solamente 26,8. A mediados de siglo la esperanza de vida en las naciones occidentales avanzadas se había elevado a los 60 o incluso más, mientras que en el resto del mundo todavía estaba generalmente por debajo de las cifras occidentales de principios del siglo. A partir de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, se registraron grandes progresos casi en todas partes, como se indica en el cuadro 13.4.

Existe una estrecha correlación entre estas estadísticas, especialmente las de esperanzas de vida, y las diferentes medidas de bienestar, como la renta per cápita, los niveles de nutrición y los de atención médica. De este modo, por regla general, en países con ingresos me-

Cuadro 13.2 Tasas brutas de natalidad (TBN) y mortalidad (TBM) por cada mil habitantes

País	H. 1900-1910		1950		1998 [a]	
	TBN	TBM	TBN	TBM	TBN	TBM
Australia	26,5	11,2	23,3	9,6	13,3	6,8
Austria	34,7	23,3	15,6	12,4	10,0	9,6
Francia	20,6	19,4	20,7	12,8	12,6	9,2
Israel			34,5	6,9	21,9	6,2
Japón	32,2	20,7	28,2	10,9	9,5	7,4
Rumanía	39,8	25,8	19,6	20,0	10,6	11,9
Rusia/antigua URSS	46,5 [b]	29,7 [b]	26,7 [c]	9,7 [c]	8,8	13,5
España	34,4	25,2	20,1	10,9	9,2	9,1
Suecia	24,8	14,9	16,4	13,7	10,0	10,5
Reino Unido	27,2	15,4	15,8	11,7	12,0	11,8
Estados Unidos	24,3	15,7	23,5	9,6	14,4	8,6
Argentina			25,4	9,0	19,3	7,6
Brasil			41,4	12,1	20,3	7,4
México			44,7	15,9	27,5	5,1
Bangladesh			49,1	27,3	27,8	9,6
India			40,5	24,2	26,5	8,9
Indonesia			45,0	26,4	23,2	7,5
Egipto			44,2	19,0	24,2	6,9
Nigeria			51,8	29,0	40,1	12,3
Túnez			30,1	9,5	17,9	5,6
Zaire (Congo, Rep. Democrática del)			48,2	26,3	46,0	14,7

[a] O el año más próximo.
[b] Hacia 1900-1910, Rusia europea solamente.
[c] 1945.

FUENTES: Hacia 1900-1910, W. S. y E. S. Woytinsky, *World Population and Production: Trends and Outlook* (Nueva York, 1953); 1950, Naciones Unidas, *Demographic Yearbook,* varios números; 1998, Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2000. Tanto las fechas como las tasas son aproximaciones.

dios altos la población está mejor alimentada y tiene mejores cuidados médicos que en los países con ingresos marcadamente inferiores; en consecuencia, los índices de mortalidad son más bajos, y la esperanza de vida, mayor. Como demostró el profesor Robert Fogel en su discurso de recepción del premio Nobel en 1993, existe una retroalimentación a largo plazo entre disminución de la mortalidad infantil, mayor esfuerzo de trabajo y aumento de la renta per cápita que ha sido especialmente importante en el siglo XX.

Cuadro 13.3 Mortalidad infantil, países seleccionados (por cada mil nacimientos)

País	h. 1901-1910	1950	1998
Australia	87	23,8	5,0
Austria	209	55,6	4,9
Inglaterra y Gales	128	27,9	5,8
Francia	132	46,2	4,8
Israel		41,8	5,7
Japón	156	52,7	3,7
Rusia/antigua URSS	251	75,2	16,5
España	164	62,5	5,4
Estados Unidos	97	28,1	7,0
Argentina		64,8	18,6
Brasil		107,3	33,1
México		57,7	30,2
India		185	69,8
Indonesia		95,2	43,0
Egipto			49,1
Nigeria		87,2	76,4
Túnez		193	28,1
Zaire (Congo, Rep. Democrática del)			90,3

FUENTES: Hacia 1900-1910, W. S. y E. S. Woytinsky, *World Population and Production*: *Trends and Outlook* (Nueva York, 1953); 1950, 1990, Naciones Unidas, *Demographic Yearbook,* varios números. Tanto las fechas como las tasas son aproximaciones.

El proceso de urbanización, tan marcado en Europa en el siglo XIX, continuó en el XX, extendiéndose a otras partes del mundo. (Puede observarse, sin embargo, una posible tendencia para el futuro extrapolando el caso de Gran Bretaña, la primera nación industrial-urbana: allí la proporción de población urbana ha disminuido ligeramente en las últimas décadas, ya que muchos profesionales y empresas prósperas han abandonado la residencia en la ciudad en favor de pequeños pueblos desde los cuales viajan a diario al núcleo urbano.) En las naciones industriales avanzadas, las ciudades constituyen normalmente centros de riqueza y de cultura, pues la productividad y los ingresos son en general más altos en las ocupaciones urbanas que en las rurales. No obstante, en las naciones del Tercer Mundo esto no necesariamente es así. En ellas, una gran proporción de habitantes urbanos consiste en inmigrantes en paro o subempleados procedentes del campo que viven en miserables suburbios en el extrarradio de las ciudades (figura 13.1). Ciudad de México, por ejemplo, pasó de unos dos millones de habitantes en la década de 1940 a más de 20 millones en la de 1990, en su mayor parte como resultado de la afluencia de campesinos analfabetos, no cualificados y en paro. Este crecimiento desmesurado ha caracterizado a la mayoría de las ciudades grandes de Latinoamérica, Asia

Cuadro 13.4 Esperanza de vida al nacer en los países seleccionados (en años)

País	h. 1950		h. 1990	
	H	M	H	M
Australia	67	73	76	82
Bulgaria	61	66	67	75
Reino Unido	66	71	75	80
Israel	70	74	76	80
Japón	56	60	77	84
Rusia/antigua URSS	61	67	61	73
España	60	64	75	82
Suecia	70	73	77	82
Estados Unidos	66	71	74	80
Argentina	63	69	70	77
Brasil	51	57	63	71
México	48	51	69	75
Bangladesh	38	37	58	59
China	45	47	68	72
India	42	41	62	64
Indonesia	37	38	64	67
Egipto	41	44	65	68
Nigeria	33	36	52	55
Túnez	43	45	70	74
Zaire (Congo, Rep. Democrática del)	37	40	49	52

FUENTE: Naciones Unidas, *Demographic Yearbook,* varios números; Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2000.
H = hombres; M = mujeres.

e incluso África, creando presiones insoportables sobre la infraestructura urbanística. El cuadro 13.5 muestra el crecimiento de la población urbana en una selección de países desde la Segunda Guerra Mundial. No se debe confiar demasiado en las cifras absolutas, debido a las diferentes definiciones de «urbano» según el país, así como las posibles inexactitudes habituales en las estadísticas de población; pero la tendencia general es sin duda correcta.

El crecimiento de las ciudades se produjo principalmente a consecuencia de la migración interna, al buscar el excedente de población de las áreas rurales y las pequeñas ciudades las mejores oportunidades y mayor libertad que caracterizan la vida urbana. La migración internacional, un rasgo tan destacado de la historia de la población en el siglo XIX (al menos en lo que respecta a Europa y las regiones de colonización europea en ultramar), continuó, aunque en circunstancias algo diferentes. La mayoría de la emigración decimonó-



Figura 13.1 Chabolismo en el Tercer Mundo.
Este asentamiento en las afueras de Lima, Perú, es típico de las condiciones de vida de gran parte de la población urbana del Tercer Mundo. Carentes de servicios sanitarios y a menudo incluso de agua corriente, tales asentamientos son caldo de cultivo de enfermedades epidémicas. (De *A House of My Own: Social Organization in the Squatter Settlement of Lima Perú,* de Susan Lobo, Copyright 1982 by University of Arizona Press, Tucson. Reproducción autorizada.)

Cuadro 13.5 Población urbana (porcentaje del total)

País	h. 1950	h. 2000
Australia	79	85
Bulgaria	51	69
Israel	78	91
Japón	38	79
Rusia/antigua URSS	48	77
España	55	77
Estados Unidos	64	77
Argentina	74	89
Brasil	36	80
México	43	74
Bangladesh	—	23
India	—	28
Indonesia	15	39
Egipto	38	45
Nigeria	10	42
Túnez	37	64
Zaire (Congo, Rep. Democrática del)	22	30

FUENTE: *Anuario demográfico* de las Naciones Unidas.

nica estuvo motivada por presiones económicas en el país de origen y la perspectiva de mejores oportunidades en el extranjero. Estos factores continuaron siendo importantes en el siglo XX, pero la opresión política (o el temor a ella) que siguió a guerras y revoluciones desempeñó también un papel fundamental.

El tipo decimonónico de migración internacional alcanzó su culminación en los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, con un promedio anual de más de un millón de personas que abandonaban Europa hacia destinos en otros continentes, sobre todo a Estados Unidos. La Primera Guerra Mundial detuvo en parte ese flujo, temporalmente, y la adopción por parte de los Estados Unidos, tras la guerra, de una legislación de inmigración restrictiva la redujo aún más. Mientras que la inmigración a Estados Unidos en la década precedente a la guerra era de un promedio de un millón de personas al año aproximadamente, la inmigración en el decenio de 1920 fue menos de la mitad de esa cifra. La recesión de la década de 1930 constriñó severamente las oportunidades en América y la Segunda Guerra Mundial redujo aún más la oleada de inmigración, que alcanzó un promedio de menos de 50.000 personas al año desde 1930 hasta 1945. Después de la guerra, muchos refugiados que huían de la devastación reinante y las nuevas represiones políticas hicieron aumentar el número de inmigrantes, que se elevó de unos 100.000 a finales de la década de 1940 a más de medio millón en la de 1980.

El carácter de la inmigración americana también ha cambiado en las últimas décadas. Antiguamente eran sobre todo europeos; hoy en día proceden cada vez más de Asia y de Latinoamérica. Muchos de estos últimos (probablemente la mayoría procedentes de México y algunos países centroamericanos) son inmigrantes ilegales, «espaldas mojadas» en busca de trabajo o refugiados políticos de Centroamérica y el Caribe.

El origen de la inmigración y la emigración europeas también cambió en el siglo XX, mientras en el XIX Europa proporcionaba el grueso de los emigrantes internacionales, en el pasado siglo Europa Occidental se convirtió en un asilo para los refugiados políticos del este del continente y otros lugares y, al menos temporalmente, en una tierra de oportunidades para las masas pobres del centro y el este de Europa, el norte de África y zonas de Oriente Medio.

El proceso comenzó después de la Revolución Rusa de 1917, cuando muchos súbditos del zar (antiguos aristócratas y otros) prefirieron marchar a Occidente, especialmente a Francia, antes que permanecer en su patria bajo el régimen soviético. Dicho proceso se aceleró de forma masiva tras la Segunda Guerra Mundial con la recomposición de las fronteras de Europa del Este. Millones de personas de habla alemana fueron expulsadas o huyeron, pero muchos de otras nacionalidades también aprovecharon el caos de la posguerra para huir de lo que consideraban regímenes políticos opresivos, situación que se repitió a menos escala tras la abortada revolución húngara de 1956 y la invasión de Checoslovaquia en 1968.

Alemania Occidental recibió la mayor parte de la oleada de refugiados, lo que al principio pareció ser una pesada carga; pero con el resurgimiento económico de la Europa Occidental continental en las décadas de 1950 y 1960, y su elevada oferta de trabajo, la carga resultó ser una ventaja. De hecho, la demanda de mano de obra superó la oferta de refugiados, con el resultado de que varios países —sobre todo Francia, Suiza y Bélgica, así como Alemania Occidental— animaron a trabajadores de Portugal, España, Italia, Grecia, Yugoslavia, Turquía y norte de África a residir temporalmente como «trabajadores invitados», supliendo la escasez de mano de obra. En la mayoría de los casos, estas migraciones eran temporales, o pretendían serlo, pero también condujeron a cierta inmigración permanente.

Otra nueva corriente migratoria estaba integrada por judíos europeos y, más tarde, por judíos de otras partes del mundo. Tras la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña, a la que la Sociedad de Naciones había concedido el mandato sobre Palestina, permitió que un número limitado de sionistas se estableciesen allí. Durante y después de la Segunda Guerra Mundial, con la revelación de las atrocidades sufridas por los judíos a manos de los nazis, miles de supervivientes del holocausto buscaron allí refugio. Al principio, los británicos se opusieron y deportaron a muchos que habían inmigrado de forma ilegal; pero después de la proclamación del estado de Israel en 1948 se abrieron las compuertas y entraron millones de judíos, no sólo de Europa, sino también de América, Asia y África. En los últimos años, muchos judíos de la antigua Unión Soviética salieron en dirección a Israel u otros destinos.

2. Los recursos

El inusitado incremento de la población a lo largo del siglo XX, así como la creciente riqueza de al menos una parte del planeta, desembocó en una demanda sin precedentes de los recursos mundiales. Aunque hubo alguna escasez ocasional de ciertos productos, especial-

mente en tiempos de guerra, y en el último cuarto de siglo se expresó temor respecto al agotamiento de determinados recursos cruciales, la economía mundial respondió de forma razonablemente satisfactoria a la creciente demanda. Que así fuera se debe, en gran medida, a la creciente interacción de la ciencia y la tecnología con la economía. Los agrónomos descubrieron nuevas formas de aumentar el rendimiento de las cosechas; los ingenieros, nuevos métodos para aumentar la productividad de los minerales, y los científicos, nuevos usos para los recursos existentes, de hecho, crearon nuevos recursos a partir de los viejos en forma de productos sintéticos.

En el siglo XX, el avance más importante en lo referente a recursos lo ha constituido el cambio en la naturaleza y las fuentes de energía primaria. En el siglo XIX, el carbón se convirtió en la principal fuente de energía de las naciones industrializadas, sustituyendo en gran parte a la madera, el carbón vegetal y las energías eólica e hidráulica. En el siglo XX, el carbón se vio desplazado en gran medida, aunque no enteramente, por nuevas fuentes de energía, especialmente el petróleo y el gas natural. El petróleo se empezó a comercializar ya en el siglo XIX, pero su uso principal entonces era la iluminación y, de forma secundaria, como lubricante. El desarrollo de los motores de combustión interna a finales del siglo XIX multiplicó sus posibilidades y también pasó a competir con el carbón y la energía hidráulica como fuente de calefacción y producción de electricidad, respectivamente. En la segunda mitad del siglo XX adquirió nueva importancia como materia prima para la producción de materiales sintéticos y plásticos.

A principios del siglo XX el predominio del carbón era incuestionable. En 1928 todavía representaba el 75% de la producción mundial de energía; el petróleo, aproximadamente un 17%, y la energía hidráulica, en torno a un 8%. (Estas cifras omiten las contribuciones de los animales de tiro, el combustible de madera, el abono animal, etc., debido a que apenas tenían importancia en las economías industrializadas.) Hacia 1950 el carbón todavía suponía casi la mitad de la energía total, habiéndose elevado el uso del petróleo y del gas natural hasta alcanzar un 30% del total, pero en el decenio de 1990 esas proporciones se habían más que invertido.

Debido a su importancia capital y a sus múltiples usos, el petróleo ha adquirido una gran significación geopolítica. Los yacimientos petrolíferos están muy repartidos por el mundo, pero la mayoría de la producción procede de un número relativamente pequeño de áreas geográficas. Irónicamente, Europa, rica en yacimientos de carbón, tiene menores reservas de petróleo que cualquier otro continente. Estados Unidos, Rusia y posiblemente China, en cambio, poseen abundantes recursos tanto de carbón como de petróleo. La producción de petróleo se desarrolló al principio a gran escala en Estados Unidos. En 1950, más del 60% de toda la producción mundial desde los comienzos de la explotación comercial había tenido lugar en Estados Unidos, y en ese año el país aún producía más del 50% del total mundial. Desde entonces, sin embargo, aunque aún es un productor importante, Estados Unidos ha pasado a ser importador de petróleo. Los países del Oriente Medio que bordean el golfo Pérsico son ahora, en conjunto, la mayor fuente de abastecimiento para el mercado mundial. Rusia también es un destacado productor. El cuadro 13.6 muestra los porcentajes de la producción de energía primaria según el tipo de combustible y la localización geográfica.

Cuadro 13.6 Producción de energía primaria mundial, 1996 (porcentaje del total)

	Crudo	Combustible líquido	Gas	Hidroeléctrica
Norteamérica [a]	7,7	7,4	7,9	3,2
Sudamérica	0,3	3,4	0,9	0,5
Europa	5,1	7,2	9,3	4,0
Asia	11,9	15,7	4,8	2,0
África	1,3	4,0	1,0	0,1
Oceanía	1,6	0,3	0,4	0,1
Total mundial	27,9	38,0	24,3	9,8

[a] Incluye México, América Central y el Caribe.

FUENTE: *Energy Statistics Yearbook,* 1996, Naciones Unidas (Nueva York, 1998).

3. La tecnología

El cambio tecnológico, la mayor fuerza impulsora de la industrialización del siglo XIX, continuó desempeñando ese papel en el XX. De hecho, parece que el ritmo de los cambios se ha acelerado, aunque nuestras medidas para calcularlo son bastante rudimentarias y poco fiables. Sin embargo, la nueva tecnología sin duda afecta de un modo profundo y más allá de toda medida a la vida diaria de prácticamente todo ser humano, incluidos aquellos a quienes la tecnología en sí les es ajena. En épocas anteriores, la marca del éxito de las sociedades humanas era su habilidad para adaptarse al medio ambiente. En el siglo XX, la marca del éxito era la habilidad para manipular el medio ambiente y adaptarlo a las necesidades de la sociedad. El medio fundamental para la manipulación y la adaptación lo constituía la tecnología, específicamente, la basada en la ciencia moderna. Una razón fundamental del ritmo más rápido del cambio social en el siglo XX fue la notable aceleración del progreso científico y tecnológico.

La historia reciente del transporte y las comunicaciones proporciona un claro ejemplo de la aceleración del cambio tecnológico (figura 13.2). A comienzos del siglo XIX la velocidad en los viajes no había cambiado de forma apreciable desde la época helenística. A principios del XX las personas podían viajar a velocidades superiores a ciento veinte kilómetros por hora gracias a las locomotoras de vapor. El posterior desarrollo de automóviles, aviones y cohetes espaciales minimizó incluso este logro, por los grados de velocidad, autonomía y flexibilidad alcanzados.

Hasta la invención del telégrafo eléctrico, la comunicación a distancias apreciables estaba limitada a la velocidad de los mensajeros humanos. El teléfono, la radio y la televisión aumentaron de forma inconmensurable la comodidad, la flexibilidad y la fiabilidad de las comunicaciones a larga distancia. En enero de 1927, AT&T y la Oficina de Correos Británica introdujeron el servicio comercial de radio-teléfono a larga distancia entre Estados Unidos y Gran Bretaña después de cuatro años de experimentación. Posteriormente se ex-

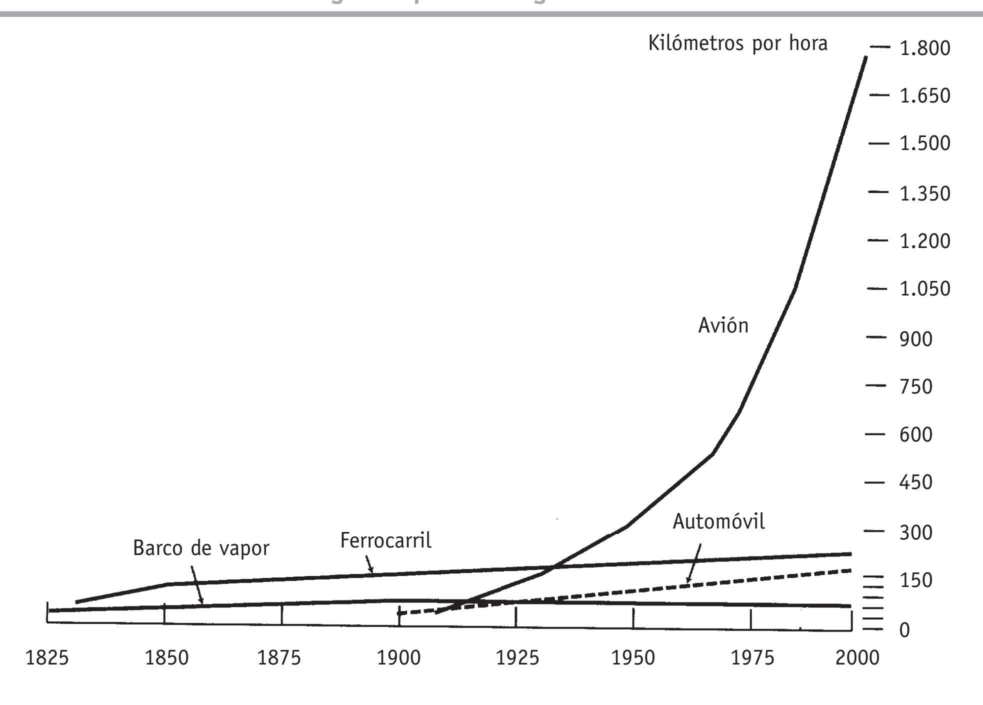


Figura 13.2 Escala de velocidades potenciales en las travesías continentales e intercontinentales, 1825-1995.

tendió para establecer comunicación con Canadá, Australia, Sudáfrica, Egipto y Kenia, así como con barcos en alta mar. Pasarían casi cincuenta años antes de que se tendiese el primer cable de teléfono bajo el océano Atlántico en 1956, ampliando enormemente la capacidad de llamada. En la década de 1990, la telefonía global inició un crecimiento explosivo a través del desarrollo del teléfono móvil. En 1990 había más de 11 millones de ellos en todo el mundo. A finales de 1999 había casi 400 millones, frente a 180 millones de ordenadores personales. Es incluso posible «comunicar» con (o recibir comunicaciones de) otros planetas del Sistema Solar por medio de cápsulas espaciales y sistemas electrónicos. Cada uno de estos logros ha dependido cada vez más de la aplicación de la investigación científica básica.

La base científica de la industria moderna ha tenido como resultado cientos de nuevos productos y materiales. Ya en el siglo XIX los químicos habían creado numerosos tintes y productos farmacéuticos sintéticos. A partir de la invención del rayón en 1898, se han creado decenas de fibras textiles sintéticas o artificiales. En el siglo XX, los materiales plásticos obtenidos a partir del petróleo y otros hidrocarburos sustituyeron a la madera, los metales, la loza y el papel en miles de usos, que van desde los recipientes ligeros hasta máquinas perforadoras de alta velocidad. El creciente uso de la energía eléctrica y mecánica, la invención de centenares de nuevos aparatos para ahorrar trabajo y el desarrollo de instrumentos automáticos de control han producido transformaciones en las condiciones de vida y de trabajo de mayor alcance que la llamada revolución industrial en Gran Bretaña. Por poner un caso extremo, en la actualidad un solo trabajador puede supervisar el funcionamiento de una enorme refinería de petróleo.

La capacidad de la ciencia y la tecnología para crecer rápidamente depende de toda una serie de desarrollos secundarios, algunos de ellos resultantes del progreso de la propia ciencia. Un claro ejemplo es el ordenador, que realiza miles de complicados cálculos en una fracción de segundo. La primera máquina calculadora diferente del simple ábaco se inventó en el decenio de 1830 y funcionaba por medio de vapor. A principios del siglo XX se utilizaban algunos aparatos mecánicos rudimentarios, principalmente con fines comerciales, pero la era de la computadora electrónica no llegó hasta la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces su progreso ha rivalizado con la velocidad con que funciona, y sin ella muchos otros avances científicos, como la exploración del espacio, habrían sido imposibles.

Este ejemplo induce a una reflexión sobre el papel de la investigación científica y, en particular, sobre sus métodos de financiación. Aunque muchos de los últimos avances en química y biología han sido estimulados por sus aplicaciones comerciales en la agricultura, la industria y la medicina, la investigación más básica requiere unos gastos tan grandes, y con tan pocas perspectivas de beneficio inmediato, que los gobiernos se han visto obligados a financiarla directa o indirectamente. Además, las exigencias de la guerra y las rivalidades internacionales han llevado a los gobiernos a dedicar enormes recursos a la investigación y el desarrollo científicos con propósitos militares. Los programas militares intensivos tuvieron como consecuencia el desarrollo de los aparatos de comunicación electrónica y del radar, el aprovechamiento de la energía atómica y el desarrollo de los cohetes espaciales y los satélites artificiales. Semejantes logros son difícilmente imaginables sin los recursos financieros de los gobiernos.

Otro requisito para el avance científico y técnico es poseer una reserva considerable de mano de obra instruida o potencial intelectual. A comienzos de este siglo, prácticamente todos los países occidentales poseían altos índices de alfabetización, en claro contraste con los correspondientes a la mayoría de los restantes países del mundo. El creciente desequilibrio técnico entre las zonas desarrolladas y subdesarrolladas del mundo se refleja tanto en diferencias de nivel cultural como en diferencias de renta.

No obstante la mera alfabetización, a pesar de su gran importancia para el inicio y el mantenimiento del desarrollo económico, no es suficiente en el mundo de alta tecnología del siglo XXI. Para que los individuos puedan participar cabal y eficazmente en la nueva matriz científico-tecnológica de la civilización, ya sea como científicos y técnicos o en sus superestructuras comerciales y burocráticas, se requieren cada vez más estudios superiores universitarios, e incluso de posgrado. El siglo XX conoció una proliferación de institutos de estudios avanzados e investigación tanto privados como públicos. La mayor parte de los gobiernos y muchas firmas comerciales mantienen oficinas o departamentos especiales para el desarrollo científico y tecnológico, y muchas personas de talento procedentes de países en vías de desarrollo procuran estudiar y encontrar trabajo en países desarrollados, lo que origina una «fuga de cerebros». Ésta es otra razón del distanciamiento cada vez mayor entre las naciones ricas y pobres.

La aplicación de la tecnología científica ha aumentado enormemente la productividad de la mano de obra. La producción por trabajador, o por hora de trabajo, es la medida más significativa de la eficacia económica. En la agricultura —todavía la principal fuente de abastecimiento de la mayoría de los alimentos y las materias primas del mundo—, la productividad ha aumentado enormemente en las naciones occidentales gracias a la aplicación de técnicas científicas de fertilización, de selección de semillas y cría de ganado, de fumigación, y por el

uso de energía mecánica. Por desgracia, estas técnicas todavía no están generalizadas en los países del Tercer Mundo. A mediados de siglo la producción por trabajador en la agricultura en Estados Unidos era más de diez veces mayor que la de la mayoría de los países asiáticos y unas veinticinco veces más alta que en la mayoría de los países africanos. En la década de 1960, como resultado de la «revolución verde» (nuevas técnicas adaptadas especialmente a los climas tropicales), la productividad agrícola aumentó de forma considerable en algunas naciones asiáticas —India, por ejemplo, se hizo autosuficiente en producción de alimentos—, pero aún existe un abismo entre la productividad de los países ricos y la de los pobres.

El aumento en la producción de energía ha sido aún más notable. La producción energética mundial se multiplicó por algo más de cuatro entre 1900 y 1950, y desde entonces lo ha hecho por algo más de cinco. La mayor parte del crecimiento tuvo lugar en áreas de asentamiento europeo y afectó a formas de energía que a principios de siglo apenas habían iniciado su desarrollo. La generación de electricidad (que es una *forma,* no una *fuente* de energía), por ejemplo, se ha multiplicado por más de cien. La energía eléctrica es mucho más limpia, eficaz y flexible que la mayoría de las demás formas de energía. Puede transmitirse a cientos de kilómetros a sólo parte del coste del transporte del carbón o del petróleo. Puede usarse en grandes cantidades para fundir metales o en pequeños motores para hacer funcionar instrumentos delicados, así como para proporcionar iluminación, calor y aire acondicionado. Su aplicación en los electrodomésticos ha contribuido a revolucionar los modelos de vida familiar, la situación de las mujeres y el empleo de servicio doméstico. Desde una producción total de menos de un billón de kilovatios-hora en 1950 (desde prácticamente cero en 1880), la producción mundial se ha elevado a más de 13,5 billones de kilovatios-hora en 1996, una media anual del 5,8%. El cuadro 13.7 muestra el modelo de producción por regiones geográficas y por fuentes.

Cuadro 13.7 Producción de electricidad, 1996 (porcentaje del total mundial)

	Total	Térmica	Hidráulica	Nuclear y otras
Mundial	100,0	63,2	19,2	17,6
África	2,7	2,2	0,4	0,1
Norteamérica	31,5	20,1	5,5	5,9
Sudamérica	4,4	0,8	3,6	0,1
Asia	29,4	21,8	4,2	3,3
Europa	30,3	17,0	5,1	8,2
Oceanía	1,6	1,3	0,3	0,0
Antigua URSS	7,8	5,4	1,3	1,1

FUENTE: Naciones Unidas, *Energy Statistics Yearbook, 1996* (Nueva York, 1998).

Vale la pena subrayar algunas características del cuadro, incluso a un nivel tan global. Europa depende especialmente de las energías nuclear y geotérmica, seguida de Norteamérica, como cabría esperar de las economías industriales más avanzadas. Asia y África se han

concentrado en la energía térmica, a menudo plantas generadoras accionadas por carbón y muy contaminantes en lugar de las plantas de gas natural que en su mayor parte existen en Europa y en Norteamérica. Sudamérica es especialmente dependiente de la energía hidroeléctrica, la fuente de producción más respetuosa del medio ambiente, pero sin duda la más cara de transmitir desde el lugar de origen a los núcleos urbanos. El petróleo y el gas natural, que suponían sólo una pequeña fracción de la energía total al inicio del siglo XX, sobrepasaron al carbón como fuente de energía hacia 1960, y en la década de 1990 supusieron más del 65% de la producción mundial total. El motor de combustión interna, el consumidor de petróleo más importante, fue un invento del siglo XIX, pero produjo una revolución sólo cuando se aplicó a dos de los ingenios tecnológicos más característicos del siglo XX, el automóvil y el avión. En los últimos años del siglo XIX se construyeron algunos automóviles, pero hasta que Henry Ford no introdujo el principio de producción en masa con la cadena móvil de montaje en 1913, el automóvil no dejaba de ser un capricho para ricos (figura 13.3). La técnica de Ford pronto fue imitada por otros fabricantes en Estados Unidos y en Europa, y la

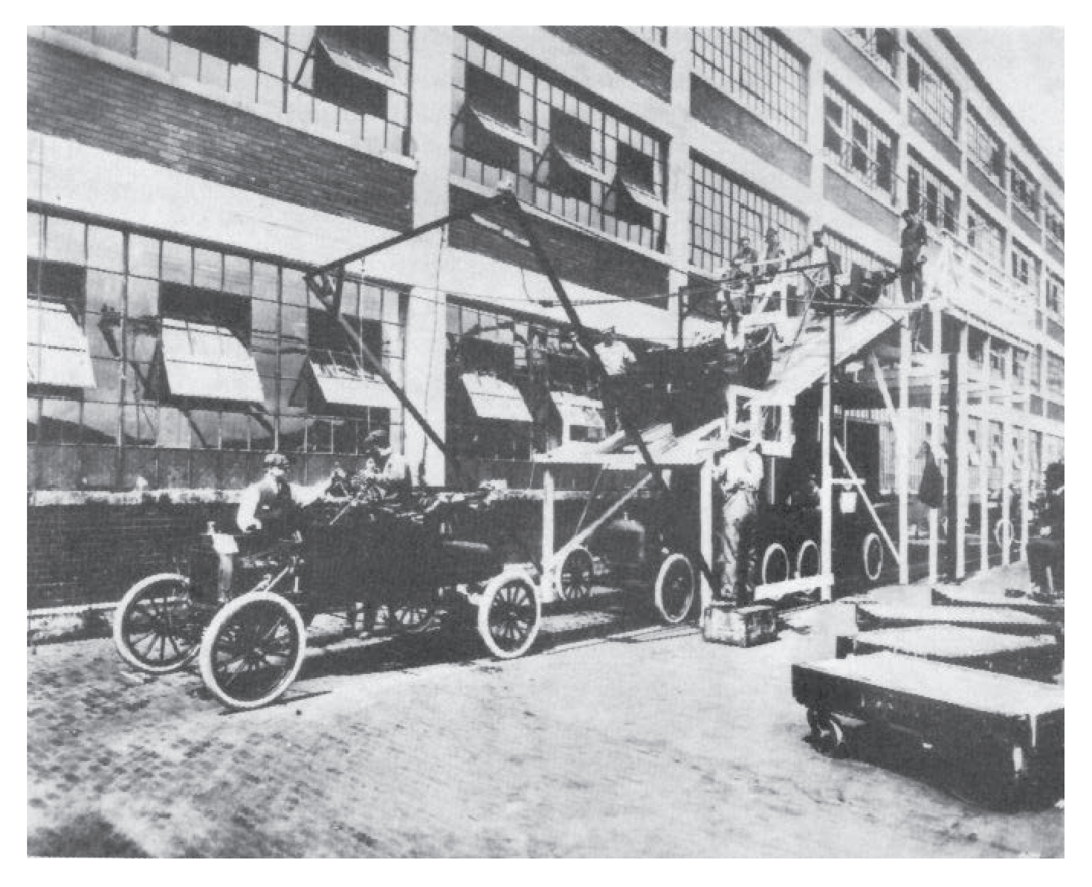


Figura 13.3 Primera cadena de montaje de Ford.
La cadena móvil de montaje, utilizada por primera vez por Henry Ford en 1913, hizo del automóvil un objeto de producción y consumo masivos, y simbolizó tanto un nuevo método de producción como un nuevo estilo de vida. (De las colecciones del Henry Ford Museum y Greenfield Village.)

industria del automóvil se convirtió en una de las mayores creadoras de empleo de todas las industrias fabriles, facilitando asimismo enormemente la movilidad personal.

El automóvil vino a simbolizar el desarrollo económico del siglo XX, de igual modo que la locomotora de vapor había simbolizado el del XIX. Además de ser la mayor generadora de empleo por derecho propio, la industria del automóvil incentivó la demanda en otras industrias. Igual que las locomotoras y los trenes necesitaron vías y hierro, los automóviles requerían carreteras y cemento. En Estados Unidos y otros países líderes en la producción de coches, esta industria era la mayor consumidora de acero, caucho (natural y, más tarde, sintético) y vidrio. El rápido despegue de Japón como gran potencia económica en la segunda mitad del siglo XX se debió en gran parte a su éxito como exportador de automóviles. El automóvil también causó un profundo impacto en las tradiciones y las costumbres sociales, desde el cortejo hasta los desplazamientos cotidianos.

La técnica de la producción mediante cadena de montaje fue adoptada por otras industrias, entre ellas la aeronáutica durante la Segunda Guerra Mundial. La era del avión empezó con el vuelo de quince segundos de los hermanos Wright en una playa de Carolina del Norte en 1903. En la Primera Guerra Mundial se descubrió que los aviones tenían aplicaciones militares, al principio para observación y más tarde para bombardeo. Después de la guerra se utilizaron para llevar el correo y, finalmente, para el transporte de pasajeros. La industria de la aviación comercial se desarrolló con rapidez en la década de 1930, junto con la tecnología, y en vísperas de la Segunda Guerra Mundial existía ya el servicio transatlántico. Hasta aquel momento, toda la aviación había funcionado con motores de pistón que movían las hélices. Durante la guerra, los alemanes empezaron a experimentar con los aviones de propulsión a chorro y con cohetes. Aunque sus experimentos no les libraron de perder la guerra, sentaron las bases para el futuro desarrollo tanto de la aviación como de la exploración del espacio —esta última llevada a cabo principalmente por rusos y americanos, que en 1945 se disputaban los servicios de los científicos espaciales alemanes—. En 1960, el avance de los aviones de propulsión a chorro había dejado anticuados a los de hélices en lo que se refería al tráfico comercial de pasajeros y, al menos en Estados Unidos, también al ferrocarril.

La aplicación más espectacular de la ciencia a la tecnología ha tenido lugar en la exploración del espacio. En la década de 1940, el vuelo espacial tripulado todavía era principalmente un tema de ciencia ficción. Mientras que los cómics retrataban a hombres y mujeres del siglo XXV vestidos con ropas muy ligeras, volando por el espacio con cohetes atados a los hombros con correas, los estudiosos hacían cálculos que intentaban demostrar que ningún vehículo podía alcanzar la velocidad necesaria para abandonar el campo gravitatorio de la Tierra. Durante la Segunda Guerra Mundial, los científicos aprovecharon la experiencia adquirida con motores de propulsión a chorro y cohetes militares, pero pocas personas creían que un ser humano pudiera sobrevivir en el espacio exterior, aun en el caso de poder alcanzarlo. Nuevos avances, tales como motores de cohetes más potentes, aparatos de señal y control electrónicos, y computadoras para el cálculo rápido de trayectorias, convergieron para hacer del vuelo espacial una posibilidad real. El 4 de octubre de 1957, los científicos de la Unión Soviética pusieron una cápsula en órbita alrededor de la Tierra. La era espacial había comenzado.

Estimulados en gran parte por la rivalidad nacional, rápidamente se produjeron mayores progresos. Un mes después siguió un segundo cohete orbital ruso, y a principios de 1958

también Estados Unidos situó una cápsula en órbita. En pocos años, ambas naciones enviaron astronautas al espacio y lograron que volvieran sanos y salvos. Se pusieron satélites no tripulados en órbitas más o menos permanentes para retransmitir información a la Tierra por medio de la radio y la televisión, y se enviaron otros cohetes a la Luna, Venus, Marte y el espacio exterior con objetivos similares. En diciembre de 1968, Estados Unidos puso una tripulación espacial en órbita alrededor de la Luna, pero sobrepasó esa hazaña al año siguiente. El 20 de julio de 1969, los astronautas Neil Armstrong y Edwin Aldrin, apoyados por el astronauta Michael Collins y una multitud de miles de científicos y técnicos en la Tierra, se convirtieron en los primeros hombres que pusieron un pie en la Luna. Verdaderamente, la especie humana había inaugurado una nueva era. Una medida de la diferencia entre esa nueva era y todas las épocas anteriores de logros humanos está en la forma en que se hizo público el acontecimiento. Cuando Colón descubrió el Nuevo Mundo (que él confundió con las Indias), el hecho sólo fue presenciado por los que participaron en él y transcurrieron meses, incluso años, antes de que la noticia se extendiera. El primer paso del hombre en la Luna, por el contrario, fue visto en directo por cientos de millones de personas en toda la Tierra a través de la transmisión por televisión —la mayor audiencia, de hecho, que ningún acontecimiento había tenido jamás hasta ese momento.

4. Las instituciones

Afectada por las innovaciones tecnológicas y los cambios en la utilización de los recursos naturales, forzada por el crecimiento de la población mundial, y alterada y tranquilizada de forma alternativa por los cambios políticos ocurridos fuera del ámbito de la economía propiamente dicha, la estructura institucional del mundo de la economía a finales del siglo XX difería en gran medida de la existente a comienzos de siglo. El número de estos cambios institucionales es prácticamente incontable, y varía desde lo más insignificante hasta lo más radical. No obstante, pueden clasificarse en algunos apartados: cambios en las relaciones internacionales, en las instituciones nacionales y dentro de las propias naciones, como el papel del gobierno, la naturaleza y el tamaño de las empresas, y el papel de la educación. Algunos de estos cambios institucionales se tratan con más detalle en capítulos posteriores. Aquí sólo se esbozan los rasgos generales.

4.1 Las relaciones internacionales

La economía anterior a 1914 estaba dominada, en sentido literal y figurado, por Europa (especialmente Europa Occidental) y Estados Unidos. En términos políticos, los imperios de ultramar de las naciones de Europa Occidental —sobre todo de los británicos, franceses y alemanes, pero también de los holandeses, belgas, daneses e italianos—, junto con el vasto territorio ocupado por la Rusia imperial, les daban el control de más de tres cuartas partes de la superficie de la Tierra y casi la misma fracción de población mundial. Económicamente, Europa y Estados Unidos (sin sus imperios) sumaban más de la mitad de la producción y el comercio totales. El cuadro 13.8 muestra el porcentaje de distribución del comercio internacional; no se dispone de las cifras de producción o renta correspondientes,

Cuadro 13.8 El comercio mundial (importaciones y exportaciones) en 1913 y 1999 (porcentaje del total)

Área	1913	1999
Mundo	100	100
Europa	58,4	46,2
EE.UU. y Canadá	14,1	18,0
Asia	12,1	26,5
Iberoamérica	8,3	4,5
África	4,4	1,8
Oceanía	2,7	3,0

FUENTE: W. S. y E. S. Woytinsky, *World Commerce and Governments* (Nueva York, 1955), p. 45; IMF, *World Economic Outbock*, octubre 2000, p. 187.

pero con toda seguridad el predominio de Europa y América en la producción fue todavía mayor que en el comercio.

La Primera Guerra Mundial y su concomitante, la Revolución Rusa de 1917, provocaron cambios fundamentales en esta estructura. La Rusia zarista desapareció, ocupando su lugar la Unión Soviética, con una nueva forma de organización económica. El imperio de los Habsburgo del centro-este de Europa también desapareció, siendo reemplazado por varios estados nacionales —de nueva creación o ya existentes, pero con más territorio— económicamente desheredados y en conflicto. Alemania perdió su imperio colonial, así como una parte sustancial de su propio territorio y población. El resto de los imperios europeos explotaban sus colonias con un fervor nacionalista creciente. Europa misma disminuyó en su participación en la producción y el comercio mundiales, siendo sustituida principal, aunque no exclusivamente, por Estados Unidos, los dominios británicos y Japón. Por último, y en parte al menos como consecuencia de la guerra, las décadas de 1920 y 1930 vieron el nacimiento de las dictaduras fascistas en Italia, Alemania y algunas otras naciones europeas, también con nuevas formas de organización económica.

Japón, que poseía un pequeño imperio prebélico en Asia, lo agrandó y se convirtió en una importante potencia económica. La participación de Japón en la Primera Guerra Mundial había estado principalmente motivada por su deseo de apoderarse de las posesiones alemanas del Pacífico y sus concesiones en China, objetivo que logró. También aprovechó las revoluciones rusas para incrementar sus intereses en Manchuria —bajo soberanía nominal china— y apoderarse del ferrocarril del sur de esa región. En septiembre de 1931, las tropas japonesas que vigilaban el ferrocarril ocuparon Manchuria y poco después instalaron un régimen títere, cambiando el nombre del país por el de Manchukuo. Japón continuó su presión sobre China con la intención de relegar a los chinos a un papel de subordinación dentro de lo que los dirigentes japoneses comenzaron a llamar una «Mayor Esfera de Co-Prosperidad Asiática» de Asia, eufemismo que designaba a un Imperio japonés enormemente extendido. En 1937, Japón provocó un «incidente» militar con el que inició una guerra abierta contra China aunque sin declararla. La superioridad japonesa en organización y en material militar le permitió apoderarse de las principales ciudades y controlar toda la

costa, pero los chinos lucharon desesperadamente y sin rendirse iniciaron una lenta retirada hacia el interior. La lucha había llegado a un punto muerto cuando el estallido de la guerra en Europa dio a Japón mayores oportunidades de expansión en Asia.

La Segunda Guerra Mundial tuvo como consecuencia una profunda reorganización de las relaciones internacionales, con importantes repercusiones económicas. Europa perdió su hegemonía tanto política como económica. La rivalidad entre las dos nuevas superpotencias, Estados Unidos y la Unión Soviética, reemplazó las eternas disputas de las grandes potencias tradicionales europeas. Como consecuencia de esta rivalidad, Europa se dividió de forma más clara y tajante que nunca entre el este y el oeste: un bloque oriental bajo el dominio soviético y un grupo occidental de naciones principalmente democráticas, la mayoría de ellas vinculadas política y económicamente a Estados Unidos.

Inmediatamente después de la guerra, las viejas naciones imperiales intentaron conservar o restablecer su autoridad en sus antiguas posesiones coloniales, pero las nuevas realidades políticas y económicas no tardaron en desengañarlas. Las naciones árabes de Oriente Medio y del norte de África lograron liberarse con bastante rapidez del control que ingleses y franceses habían ejercido sobre ellas en el período de entreguerras, excepto Argelia, que tuvo que librar una larga y sangrienta lucha antes de que los franceses le concedieran de mala gana la independencia en 1962. Las diversas colonias del sudeste de Asia, ocupadas por Japón durante la guerra, también obtuvieron pronto la independencia, aunque Francia intentó una vez más, sin conseguirlo, conservar su dominio sobre Vietnam. Gran Bretaña, para no tener que afrontar una guerra en el subcontinente indio, acordó en 1947 la creación de dos nuevas naciones allí, la Unión India, predominantemente hindú, y el estado islámico de Pakistán. (Pakistán Oriental, separado de la parte occidental del país por la India, declararía más tarde su propia independencia como Bangladesh.) Gran Bretaña concedió asimismo la independencia a Ceilán, más tarde rebautizada con el nombre de Sri Lanka.

Japón, devastado por el bombardeo norteamericano, dentro del cual se incluyen las dos únicas bombas atómicas lanzadas durante las hostilidades, sufrió casi cinco años de ocupación por parte de fuerzas militares de Estados Unidos, durante los cuales reformó de forma radical la práctica totalidad de sus instituciones más importantes (con la notable excepción de la dinastía imperial) bajo la supervisión de las autoridades americanas, surgiendo como una nación verdaderamente democrática. El estallido de la guerra de Corea, que coincidió con la restauración de la soberanía japonesa, proporcionó un poderoso estímulo económico para Japón, que no lo desaprovechó. En pocas décadas, Japón se había convertido en la segunda economía mundial.

China, que había resistido con mayor o menor éxito las incursiones occidentales durante más de dos siglos, sufrió dos cambios radicales —revoluciones— en el siglo XX, así como décadas de guerra civil e internacional. En 1911, un grupo de jóvenes reformadores occidentalizados derrocaron la venerable dinastía Quing (Ch'ing) e intentaron crear una república democrática moderna. Sin embargo, nunca tuvieron un control total del país, y en la década de 1930 las invasiones japonesas, primero de Manchuria y después de la propia China, impidieron cualquier desarrollo económico. Nada más acabar la Segunda Guerra Mundial, el Partido Comunista Chino empezó su asalto al gobierno, al que finalmente expulsó en 1949. Durante unos años, los comunistas chinos se aliaron con la Unión Soviética e intentaron organizar su economía según su modelo. Tras romper con ella en 1960, probaron otros experimentos y acudieron a otros recursos sin gran éxito. Finalmente, en los años

setenta, restablecieron relaciones diplomáticas y económicas con Estados Unidos y otras naciones occidentales, y comenzó una nueva era de desarrollo económico con una curiosa mezcla de empresa pública y privada.

La descolonización y la creación de nuevos países, junto con los intentos de las naciones del Tercer Mundo (por ejemplo, las de Latinoamérica) por modernizarse y conseguir un desarrollo económico sostenido introdujeron un nuevo elemento en las relaciones económicas internacionales. Una dimensión Norte-Sur (desarrollado frente a subdesarrollado, al que se denomina eufemísticamente «en vías de desarrollo») que se añadió a la confrontación Este-Oeste. En parte para facilitar un diálogo constructivo y en parte para prevenir hostilidades inmediatas, se crearon un buen número de organizaciones internacionales.

Algunas organizaciones internacionales se remontan al siglo XIX —por ejemplo, la Cruz Roja Internacional, fundada en Ginebra en 1864, y la Unión Postal Internacional, creada en 1874 con sede en Berna, Suiza—, pero el siglo XX ha sido especialmente prolífico en este sentido. Existen cientos de organizaciones —la mayoría de escasa o nula significación económica—; pero algunas sí inciden en la actuación de la economía mundial de modo importante.

Propuesta por Woodrow Wilson, que fue su creador, la Sociedad de Naciones nació con la firma del Tratado de Versalles en 1919, para garantizar la paz mundial y, de este modo, la prosperidad. La negativa del Senado de los Estados Unidos a ratificar el tratado, y la de los propios Estados Unidos a incorporarse a la Sociedad, junto con la debilidad de su estructura, la condenaron al fracaso. Sus logros económicos fueron más duraderos que los políticos, pero bastante modestos. Su Sección Económica elaboró y publicó útiles estadísticas e informes técnicos, e introdujo métodos de contabilidad estandarizados, pero se reveló incapaz de resolver los problemas económicos realmente importantes del período de entreguerras. Uno de sus suborganismos, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la sobrevivió y en la actualidad constituye un suborganismo de las Naciones Unidas. Investiga las condiciones laborales y de vida de los trabajadores, publica los resultados de estas investigaciones y hace recomendaciones no vinculantes respecto a ellos.

La sucesora de la Sociedad de Naciones, la Organización de las Naciones Unidas, presenta un historial ligeramente mejor como guardián de la paz y ha engendrado varios organismos especializados que tratan asuntos económicos y relacionados con la economía.

Otras organizacioones internacionales y supranacionales, especialmente la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y la Comunidad Económica Europea (CEE o Mercado Común) se tratan en capítulos posteriores.

4.2 El papel del Estado

Otro cambio institucional fundamental que afecta a todas las naciones en el siglo XX es el gran aumento del papel del Estado en la economía. En el apogeo del nacionalismo económico —el siglo XVII—, los monarcas absolutos intentaron someter la economía a su voluntad, pero sus recursos eran demasiado limitados y sus instrumentos demasiado débiles como para lograr su objetivo. En el siglo XIX, en cambio, bajo la influencia de los economistas clásicos, los gobiernos en general limitaron de forma deliberada su intervención en la economía. El crecimiento del Estado en el siglo XX está relacionado en parte con las ne-

cesidades financieras de las dos guerras mundiales y con otras consideraciones de defensa nacional, pero sólo en parte.

En la Unión Soviética, y en otras economías de estilo soviético, el Estado asumió toda la responsabilidad de la economía a través de un sistema de planificación y control económico global. (Los grandes cambios del régimen soviético a principios de la década de 1990 y el hundimiento del Imperio soviético se tratan en el capítulo 16.) Durante las dos guerras mundiales, la mayoría de las naciones beligerantes también adoptaron controles y una participación del gobierno de gran alcance pero, con algunas excepciones (que se detallarán más tarde), las actividades económicamente productivas en tiempos de paz en las democracias industriales avanzadas se supone que pertenecen a la esfera de la iniciativa y la empresa privadas. Esto no significa, sin embargo, una vuelta a las ideas (o mitos) decimonónicas del *laissez-faire.* En el período de entreguerras, todos los gobiernos intentaron, en general, con poco éxito, seguir una política de recuperación y estabilización económicas. Después de la Segunda Guerra Mundial, lo intentaron con más empeño, recurriendo a métodos más complejos y, en general, con más éxito. La mayoría adoptó alguna forma de planificación económica, aunque no tan global o compulsiva como la de la Unión Soviética. De ahí el calificativo de «economías mixtas» que se ha aplicado a las naciones de Europa Occidental.

Las excepciones que hemos mencionado son de dos tipos: actividades directamente productivas llevadas a cabo por parte o a instancias del Estado, y pagos por transferencias o redistribución de la renta por medio de impuestos y gastos públicos. Ya en el siglo XIX los municipios, por ejemplo, llevaban las instalaciones de distribución de agua y gas y otros servicios públicos, y en algunos casos los gobiernos nacionales construyeron, o nacionalizaron más tarde, el ferrocarril (véanse capítulos 8 y 11). En el siglo XX, las industrias estatales se hicieron mucho más comunes, a veces como consecuencia del fracaso de la empresa privada (por ejemplo, el ferrocarril de pasajeros en Estados Unidos), y en otras ocasiones debido al compromiso ideológico del partido político gobernante. Se hablará más de estos casos en capítulos posteriores.

El otro motivo principal del crecimiento del papel del Estado —los pagos por transferencia— también arranca de finales del siglo XIX, pero no adquirió grandes dimensiones hasta después de la Segunda Guerra Mundial. En la década de 1880, Bismarck, el canciller alemán, en gran parte por razones paternalistas, introdujo el seguro de enfermedad y accidente obligatorio para los trabajadores y un sistema de pensiones limitado a jubilados e inválidos. Poco a poco, otros países copiaron y ampliaron el alcance de estas innovaciones, sobre todo después de la Primera Guerra Mundial; Estados Unidos, por ejemplo, no adoptó una seguridad social plena (incluyendo el subsidio de paro) hasta las reformas del *New Deal* durante la década de 1930. Después de la Segunda Guerra Mundial, como resultado de fuertes presiones políticas, la mayoría de los estados democráticos ampliaron enormemente sus sistemas de seguridad social y otros pagos por transferencia. Por esta razón se han dado en llamar en ciertos medios «estados del bienestar».

Algunas cifras ilustrarán el sentido de la frase «crecimiento del papel del Estado». En el siglo XIX, en tiempos de paz, el gasto estatal era en general inferior al 10% de la renta nacional, a veces mucho menos. Por ejemplo, en Estados Unidos entre los años 1900 y 1916, los gastos del gobierno federal alcanzaron tan sólo el 2,5% de la renta nacional (seguramente, la suma de los gastos de los gobiernos local y estatal en Estados Unidos en aquella época superaba el presupuesto federal). Pero incluso en Gran Bretaña en vísperas de la Pri-

mera Guerra Mundial, cuando el país estaba inmerso en una carrera de armamento con Alemania, los gastos totales del Estado ascendieron solamente a un 8% de la renta nacional. En cambio, durante la guerra, mientras que los gastos estatales se elevaron al 28% de la renta nacional en Estados Unidos, en la mayoría de los beligerantes europeos supusieron más del 50%. Después de la guerra, el gasto público descendió, pero no mucho ni por mucho tiempo. Por ejemplo, en el Reino Unido el gasto público a lo largo de las décadas de 1920 y 1930 promedió aproximadamente un 20% de la renta nacional, gran parte del cual se destinaba al pago de los intereses de las deudas de guerra y gran parte del resto al *dole,* el sistema británico de subsidio de paro. El presupuesto federal norteamericano, tras caer brevemente a menos del 5% de la renta nacional a finales de los años veinte, alcanzó un promedio del 12% aproximadamente durante los años del *New Deal* y después se disparó a más del 50% durante la Segunda Guerra Mundial. Una vez más, después de la guerra, los gastos descendieron ligeramente, pero no por mucho tiempo. En la década de 1950 el gasto público tanto en Europa Occidental como en Estados Unidos alcanzó entre el 20 y 30% de la renta nacional, según el tamaño de las empresas públicas, pero desde entonces ha ascendido al 30 o al 40%, o incluso más.

4.3 Las distintas formas de empresa

La sociedad anónima de responsabilidad limitada, o corporación moderna, ya se hallaba bien establecida en los principales países industriales a comienzos del siglo XX, pero en general se utilizaba solamente en industrias intensivas en capital y a gran escala. En otras actividades, como la venta al por mayor y al por menor, la producción artesanal, el sector servicios y especialmente la agricultura, predominaba la empresa familiar. La tendencia a largo plazo, sin embargo, favoreció la expansión de la sociedad anónima a esferas de actividad cada vez más amplias. Las grandes sociedades anónimas de unidades múltiples, las «cadenas de tiendas», acabaron dominando el comercio minorista en industrias tan diversas como los productos frescos o la electrónica de alta tecnología; se integraron con las unidades de producción, eliminando en muchos casos completamente la función de la venta al por mayor. En otros casos, los productores de máquinas de coser, maquinaria agrícola y automóviles, por ejemplo, se integraron con las redes de distribución dejando a comerciantes en franquicia a cargo de la venta minorista. Un acontecimiento relacionado fue la aparición de los conglomerados, enormes empresas dedicadas a la producción y venta de decenas o incluso de cientos de productos, que van desde bienes de producción pesada hasta bienes de consumo, tales como cosméticos y moda. Este cambio fue facilitado por la existencia de *holdings,* empresas cuyo único negocio era poseer (y dirigir) otras sociedades. Aunque la forma colectiva de empresa deba su existencia a necesidades creadas por las técnicas de la producción a gran escala, y favoreciese por tanto las unidades de organización cada vez mayores, podía también adaptarse a escalas de operación más pequeñas; ya en la segunda mitad de siglo, profesionales independientes, como abogados o médicos, se asociaban por motivos fiscales.

Estas tendencias a organizarse en sociedades mercantiles se dieron por primera vez en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XIX, pero se extendieron rápidamente por Europa y el resto del mundo durante el siglo XX. Una de las causas de esta expansión fue que

permitía a las empresas competir con éxito con otro fenómeno también de origen americano, la empresa multinacional. Las empresas multinacionales no constituían una novedad absoluta y tampoco eran exclusivamente americanas —la banca Médici en el siglo XV, con sede en Florencia, tenía sucursales en otros países—, pero hasta el siglo XX habían sido relativamente raras. Ahora son bastante corrientes. Un ejemplo notable es la Compañía Nestlé (productos alimentarios), con sede en la pequeña ciudad de Vevey, Suiza, y con servicio de producción y venta en todos los continentes y prácticamente en todos los países del mundo. ¡En los últimos años, su volumen de ventas ha excedido el presupuesto del gobierno suizo!

4.4 Sindicatos obreros

A principios del siglo XX, el derecho de los trabajadores a organizarse y negociar colectivamente fue reconocido en la mayoría de las naciones occidentales, y en algunas (por ejemplo, Gran Bretaña y Alemania), los sindicatos obreros ejercieron un considerable poder sobre el mercado de trabajo. Sin embargo, incluso en esos países los obreros sindicados eran una minoría, no más de una quinta o cuarta parte de la mano de obra total. Los años de entreguerras fueron testigos de un crecimiento en la afiliación a los sindicatos en las naciones industriales y de una difusión de los modos de organización de la clase obrera a otras naciones menos desarrolladas. En Estados Unidos, por ejemplo, la afiliación a los sindicatos en la década de 1920 alcanzaba solamente a una décima parte de la mano de obra no agrícola, principalmente trabajadores cualificados; en 1940, en gran parte como resultado de la legislación del *New Deal*, favorable a la sindicación de los obreros, y de una campaña de estos últimos para organizar a los trabajadores industriales no cualificados o semicualificados, la proporción había crecido a más de una cuarta parte. Alcanzó su punto máximo (casi el 36%) en 1945, como resultado de la notable expansión de la industria bélica, para después descender ligeramente. A partir de mediados de la década de 1950, con el crecimiento del sector servicios y de las industrias de alta tecnología, el porcentaje de afiliación a los sindicatos ha descendido de nuevo a menos de una quinta parte de la fuerza laboral total.

Las tendencias de la afiliación a los sindicatos en Europa Occidental, aunque no idénticas a las de Estados Unidos, sí han sido similares. Una diferencia fundamental, no obstante, es que en Europa los sindicatos están mucho más identificados con partidos políticos específicos que en Estados Unidos. En Gran Bretaña, por ejemplo, el Partido Laborista lo apoyan, aunque no exclusivamente, los miembros de los sindicatos y otros trabajadores no organizados. En las elecciones generales de 1945, inmediatamente después de la guerra, obtuvo contra todo pronóstico una clara victoria sobre el primer ministro que gobernó el país durante la contienda, Winston Churchill, y, con un programa socialista, procedió a nacionalizar varias industrias clave. Aunque perdió las elecciones de 1952, alternó en el poder con el partido conservador durante los treinta años siguientes; después de una importante derrota en 1979, se escindió en dos, formando los miembros menos doctrinarios un nuevo partido, el socialdemócrata.

El Partido Socialdemócrata alemán antes de la Primera Guerra Mundial, al que apoyaban los obreros, era el partido más grande de Alemania, aunque nunca consiguió formar gobierno antes de la guerra. Durante la República de Weimar participó en la mayoría de los

gobiernos de coalición de aquella frágil democracia, pero con el advenimiento de la dictadura nazi de Adolph Hitler en 1933 fue disuelto a la fuerza, junto con el resto de los partidos políticos, excepto el nazi.

Los nazis no sólo abolieron los partidos políticos, sino también los sindicatos. Todos los trabajadores fueron obligados a afiliarse al Frente de Trabajo, una organización dirigida por miembros del partido nazi para asegurar la disciplina de la mano de obra. En Italia, la Unión Soviética y otros países totalitarios se produjeron hechos semejantes. En la época de la revolución de 1917, los miembros de los sindicatos rusos (que existían en la clandestinidad bajo el régimen zarista) pensaron que pasarían a desempeñar un papel dirigente en la reforma y la reorganización de la economía y la sociedad rusas, pero se llevaron una dolorosa decepción cuando el gobierno utilizó los sindicatos no como defensores de los derechos de los trabajadores, sino como instrumentos para inculcar disciplina de trabajo y de partido.

4.5 Instituciones informales

Junto con la proliferación de instituciones formales creadas por imperio de la ley dentro de los distintos países o por la fuerza de tratados internacionales entre varios países, el siglo XX también presenció la aparición de una creciente variedad de instituciones informales. Estas instituciones crean y mantienen reglas de conducta e interacción económica que no son explícitamente impuestas por las autoridades, sino que sencillamente se aceptan como la «forma correcta» de hacer las cosas por parte de los miembros de una comunidad, una organización cívica, una religión o un grupo étnico. Si los individuos ignoran o violan las normas de la institución informal, se exponen a sufrir la pérdida de los beneficios que reporta la continuada asociación con, o la aceptación de, los otros miembros. La posibilidad de la desaprobación social a menudo es suficiente para imponer una práctica continuada de patrones habituales de comportamiento. La importancia de las instituciones informales en las actividades económicas generalmente ha aumentado con la extraordinaria extensión del derecho al voto en las sociedades modernas, desde varones adultos con abundantes propiedades a todo ciudadano mayor de edad dentro de las economías capitalistas industrializadas. El premio Nobel Douglass North ha subrayado la importancia que tienen para el crecimiento económico los «modelos mentales» a los que obedece la gente como consecuencia de su aceptación de las instituciones informales de una cultura. Si puede confiarse en que las personas o las organizaciones actuarán como se espera de ellas en repetidas operaciones comerciales, entonces los costes de tramitación necesarios para que funcione una economía se reducen. La falta de confianza eleva los costes de tramitación e inhibe la creación y adopción de nueva tecnología, la incorporación de nuevos grupos de inmigrantes a una economía local, o el acuerdo sobre los cambios jurídicos y políticos necesarios para fomentar el crecimiento económico.

A finales del siglo XX, algunos pensadores pronosticaban un futuro «choque de civilizaciones» entre las naciones agrupadas de acuerdo al islam, el budismo, el cristianismo y el ateísmo, más que entre las divisiones geopolíticas de los siglos XIX y XX. El propio North ha señalado la dificultad de crear economías de mercado viables en los antiguos

estados comunistas, dada su general falta de otras instituciones informales que no sean las del desacreditado Partido Comunista. Por el lado positivo, quizá, está el número cada vez mayor de ONG (Organizaciones No Gubernamentales) en las economías industriales más avanzadas de Norteamérica y Europa Occidental y su creciente influencia sobre organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio.

14. La desintegración económica internacional

Un cambio económico fundamental normalmente se produce en un período de tiempo largo. Los cambios en la población, los recursos, la tecnología e incluso las instituciones pueden originar consecuencias durante años, décadas e incluso siglos. Los cambios políticos, en cambio, pueden ocurrir de forma bastante brusca, en un período de días o de semanas, trayendo aparejados en ocasiones también bruscos cambios económicos. Éste fue el caso de la Primera Guerra Mundial. El complejo, pero frágil, sistema de división internacional del trabajo que había ido creciendo gradualmente a lo largo del siglo hasta agosto de 1914, y que había proporcionado niveles de bienestar sin precedentes e incluso riqueza a las poblaciones de Europa y de algunos puestos avanzados de la civilización occidental en ultramar, se desintegró de repente con el estallido de la guerra. Tras más de cuatro años de la guerra más destructiva jamás vista hasta el momento, los líderes políticos mundiales buscaron una «vuelta a la normalidad», pero, al igual que un jarrón hecho añicos, la economía mundial no podía recomponerse fácilmente.

1. Consecuencias económicas de la Primera Guerra Mundial

Antes de que fuera conocida en los libros de historia como la Guerra Mundial (más tarde la Primera Guerra Mundial), los millones de europeos que vivieron la contienda de 1914-1918 la llamaron la Gran Guerra. Vista retrospectivamente, parece un trágico preludio de la guerra de 1939-1945, pero para la generación que vivió antes de 1939 su impacto emocional, psicológico y físico claramente justificaba el nombre. Su efecto destructivo superó al de cualquier otro acontecimiento de la historia humana hasta los ataques aéreos masivos y los bombardeos atómicos de la Segunda Guerra Mundial. Las víctimas militares ascendie-

ron aproximadamente a 10 millones de muertos y el doble de heridos graves; las víctimas civiles directas también ascendieron a unos 10 millones, y otros 20 millones murieron del hambre y las enfermedades causadas por la conflagración. La epidemia de gripe asiática de 1918 se extendió con rapidez de Asia a Estados Unidos y de allí a Europa y más allá, provocando una oleada de mortandad por todo el mundo. Los cálculos aproximados del coste directo en dinero de la guerra (por ejemplo, para operaciones militares) oscilan entre 180.000 y 230.000 millones de dólares (poder adquisitivo de 1914), y los costes indirectos en dinero como consecuencia de los daños en la propiedad ascienden a más de 150.000 millones de dólares. La mayoría de los daños —destrucción de casas, maquinaria y plantas industriales, minas, ganado y maquinaria agrícola, infraestructuras de transporte y comunicaciones— tuvieron lugar en el norte de Francia, Bélgica, una pequeña área del noreste de Italia y en los campos de batalla del este de Europa. La navegación transoceánica también sufrió enormes daños, sobre todo a consecuencia de la guerra submarina. Estos cálculos están sujetos a un gran margen de error, y probablemente son demasiado bajos. No se incluyen las pérdidas de producción ocasionadas por la escasez de mano de obra y de materias primas para la industria, la excesiva depreciación y reducción de plantas y maquinaria industrial por falta de mantenimiento y repuestos adecuados, ni el cultivo excesivo y la carencia de fertilizantes y de animales de tiro en la agricultura. En el este y el centro de Europa, cortadas sus relaciones económicas con el resto del mundo y además alterados por la marcha y contramarcha de los ejércitos, la caída de la producción agrícola redujo grandes áreas a extremos de miseria colectiva.

Aún más perjudicial para la economía, a la larga, que la destrucción física, fue la interrupción y el trastorno de las relaciones económicas normales, que no cesó con la guerra, sino que continuó cobrándose su precio en el período de entreguerras. Con anterioridad a 1914, la economía mundial había funcionado libremente y, en conjunto, de forma eficaz. A pesar de algunas restricciones, como tarifas arancelarias, monopolios privados y cárteles internacionales, el grueso de la actividad económica, tanto nacional como internacional, estaba regulado por mercados libres. Durante la guerra, los gobiernos de cada nación beligerante y los de algunas no beligerantes impusieron un control directo sobre los precios, la producción y la asignación de mano de obra. Estos controles incentivaron de forma artificial algunos sectores de la economía y por la misma razón restringieron otros. Aunque la mayoría de los controles fueron eliminados al final de la guerra, las relaciones anteriores a la misma no se restablecieron ni rápida ni fácilmente.

Un problema todavía más grave fue el resultante de la interrupción del comercio internacional y de las modalidades de guerra económica a las cuales recurrieron los beligerantes, especialmente Gran Bretaña y Alemania. Antes de la guerra, Gran Bretaña, Alemania, Francia y Estados Unidos, como naciones a la cabeza de la industria y el comercio mundiales, eran también los mayores consumidores y principales proveedores unos de otros. La relación comercial entre Alemania y los otros cesó, por supuesto, de inmediato. Estados Unidos, en su fase neutral, intentó mantener las relaciones, pero el empeño se vio obstaculizado por las acciones de represalia tanto británicas como alemanas. Gran Bretaña, con su dominio de los mares, no tardó en imponer un bloqueo a los puertos alemanes, como lo había hecho contra Napoleón un siglo antes. El bloqueo fue, en conjunto, bastante eficaz. No sólo impidió navegar a los barcos alemanes, sino que además la flota británica hostigaba a barcos neutrales y en ocasiones confiscaba sus cargamentos. Esto causó algu-

nas fricciones con Estados Unidos, que a la larga fueron compensadas por la respuesta alemana al bloqueo. Incapaces de atacar a la flota británica frontalmente, sobre todo después de la batalla de Jutlandia, los alemanes recurrieron a los submarinos —un nuevo instrumento bélico— en un intento de detener la corriente de suministros procedentes de ultramar a Gran Bretaña. Los submarinos evitaban a la armada británica en la medida de lo posible, pero atacaban navíos desarmados, tanto mercantes como de pasajeros, y tanto británicos como neutrales. El hundimiento del buque de línea británico *Lusitania* en las costas de Irlanda en 1915, con la pérdida de más de mil vidas (entre ellas, unas 100 americanas) originó una fuerte protesta de Estados Unidos. Durante un tiempo, el alto mando alemán moderó su política, pero en enero de 1917, ansioso de doblegar a Gran Bretaña, desencadenó una guerra submarina sin restricciones. Ésta fue la causa principal de la entrada de América en la guerra, lo que a su vez aseguró la victoria final de los aliados.

Estrechamente relacionada con la interrupción del comercio internacional y la imposición de controles por parte de los gobiernos, la pérdida de mercados extranjeros tuvo consecuencias todavía más duraderas. Alemania, por supuesto, estaba completamente aislada de los mercados de ultramar, y, de hecho, si no hubiese contado con sus científicos e ingenieros (por ejemplo, los inventores del proceso Haber-Bosch para la fijación del nitrógeno atmosférico, componente esencial para los fertilizantes y la pólvora), se habría visto obligada a capitular mucho antes de lo que lo hizo. Pero incluso Gran Bretaña, con su control sobre los mares y su gran marina mercante, tuvo que desviar recursos de los usos normales hacia la producción de guerra. En 1918 sus exportaciones industriales habían descendido aproximadamente a la mitad del nivel anterior a la guerra. En consecuencia, las naciones de ultramar o bien se encargaban de la fabricación por sí mismas, o compraban a otras naciones de ultramar los productos que aquéllas antes hubiesen comprado en Europa. Algunos países iberoamericanos y asiáticos establecieron industrias fabriles, que después de la guerra protegerían con altos aranceles. Estados Unidos y Japón, que ya habían desarrollado importantes industrias fabriles antes de la guerra, se expandieron por los mercados de ultramar antes considerados como coto exclusivo de los fabricantes europeos. Estados Unidos también aumentó enormemente sus exportaciones a los países aliados y neutrales de Europa.

La guerra también trastocó el equilibrio de la agricultura mundial. Al aumentar en gran medida la demanda de alimentos y de materias primas al mismo tiempo que ciertas áreas dejaban de producir o eran eliminadas de los mercados, la guerra estimuló la producción tanto en zonas donde ya estaba establecida como en Estados Unidos y en áreas relativamente vírgenes, como Iberoamérica. Esto condujo a la superproducción y a la caída de los precios en la década de 1920. El trigo, el azúcar, el café y el caucho fueron especialmente vulnerables. Los agricultores americanos se lanzaron a cultivar trigo y compraron asimismo más tierras a precios que la guerra había elevado de forma considerable. Cuando los precios cayeron, muchos fueron incapaces de pagar sus hipotecas y quebraron. Malaya, el origen de gran parte del caucho natural mundial, y Brasil, que contaba con el 60 o el 70% del café mundial, intentaron subir los precios reteniendo los suministros fuera del mercado, pero cuando lo hicieron surgieron nuevos productores y los precios bajaron otra vez. Los productores de caña de azúcar del Caribe, Sudamérica, África y Asia sufrieron, por su parte, la competencia de los productores de remolacha azucarera de Europa y Estados Unidos, subvencionados y protegidos.

Además de perder los mercados extranjeros, las naciones beligerantes de Europa perdieron también ingresos en concepto de transporte marítimo y otros servicios. La marina mercante alemana, completamente inactiva durante la guerra, tuvo que ser entregada a los aliados en concepto de pago por indemnizaciones de guerra. La guerra submarina alemana se cobró un alto precio en la flota mercante británica, mientras que Estados Unidos, con un programa de construcción de barcos en tiempo de guerra subvencionado por el Estado, se convirtió en un importante competidor en la navegación internacional por primera vez desde la guerra de Secesión. Por otra parte, Londres y otros centros financieros europeos del mismo tipo perdieron parte de sus ingresos procedentes de la banca, los seguros y demás servicios financieros y comerciales, que fueron transferidos a Nueva York y otros lugares (por ejemplo, Suiza) durante la guerra.

Otra gran pérdida provocada por la guerra fue la renta proveniente de las inversiones en el extranjero (y en muchos casos las propias inversiones). Antes de la contienda, Gran Bretaña, Francia y Alemania eran los inversores extranjeros más importantes. Como las dos primeras importaban más de lo que exportaban, los ingresos procedentes de las inversiones en el extranjero contribuían a pagar el excedente de importación. Ambos países se vieron obligados a vender algunas de sus inversiones en el extranjero para financiar la compra del material bélico que necesitaban con urgencia. Algunas inversiones disminuyeron de valor como resultado de la inflación y las dificultades monetarias subsiguientes. Otras se dejaron de pagar o directamente se cancelaron, entre ellas las enormes inversiones francesas en Rusia, que el nuevo gobierno soviético se negó a reconocer. En conjunto, el valor de las inversiones británicas disminuyó en torno a un 15% (en contraposición a un valor en continua alza antes de la guerra), y el de las francesas, más de un 50%. Las inversiones de Alemania en los países beligerantes fueron confiscadas durante la contienda, y más tarde, liquidadas para las reparaciones de guerra. Estados Unidos, en cambio, como resultado de la pujante exportación de excedentes y de sus grandes préstamos a los aliados, pasó de ser deudor a ser acreedor.

El último trastorno en las economías nacional e internacional fue el ocasionado por la inflación. Las presiones de las finanzas en tiempos de guerra obligaron a todos los países beligerantes (y a algunos no beligerantes), excepto Estados Unidos, a abandonar el patrón oro, que había servido en el período previo a la contienda para estabilizar, o al menos sincronizar, el movimiento de los precios (véase capítulo 12). Todos los beligerantes recurrieron el préstamo a gran escala y a la impresión de papel moneda para financiar la guerra. Esto provocó la elevación de los precios, aunque no todos subieron en la misma proporción. Al final de la guerra los precios en Estados Unidos se habían multiplicado por 2,5 por término medio desde 1914; en Gran Bretaña por 3, en Francia por 5,5, en Alemania por 15 y en Bulgaria por 20. La gran disparidad en los precios y, en consecuencia, en los valores de la moneda, hizo difícil la reanudación del comercio internacional y causó graves repercusiones sociales y políticas.

2. Consecuencias económicas de la paz

La Paz de París, como se conoce el acuerdo de posguerra, en lugar de intentar resolver los serios problemas económicos causados por la conflagración, los exacerbó. No fue esta la

intención de los firmantes (excepto en lo referido al tratamiento de Alemania), simplemente no tuvieron en cuenta la realidad económica. Los tratados de paz dieron lugar a dos tipos principales de problemas económicos: el crecimiento del nacionalismo económico y los problemas monetarios y financieros. No se puede culpar solamente a los tratados de paz de ambos problemas, sin embargo añadieron dificultades en lugar de reducirlas.

Los tratados concretos se designaron con los nombres de los lugares de las afueras de París en los cuales fueron firmados. El más importante fue el Tratado de Versalles, con Alemania. Devolvió Alsacia y Lorena a Francia y permitió a los franceses ocupar la rica cuenca hullera del valle del Sarre durante quince años. Dio la mayor parte de Prusia Occidental y parte de la Alta Silesia, rica en yacimientos, a la recién creada Polonia. Junto con otros ajustes menores en las fronteras, privó a Alemania del 13% de su territorio anterior a la guerra y un 10% de su población de 1910. Estas pérdidas incluyeron casi el 15% de su tierra cultivable, unos tres cuartos de su mineral de hierro, la mayor parte de su mineral de zinc y una cuarta parte de sus recursos carboníferos. Por supuesto, sus colonias en África y en el Pacífico habían sido ya ocupadas por los aliados (Japón entre ellos), que quedaron ratificados en su posesión.

Además, Alemania tuvo que rendir su armada, grandes cantidades de armas y munición, la mayor parte de su flota mercante, 5.000 locomotoras, 150.000 vagones, 5.000 camiones y otros productos. También tuvo que aceptar restricciones en sus fuerzas armadas, la ocupación de Renania por parte de los aliados durante quince años y otras condiciones perjudiciales o sencillamente humillantes. La más humillante fue la famosa cláusula de «culpabilidad de guerra», el artículo 231 del Tratado de Versalles, que declaraba que Alemania aceptaba «la responsabilidad de Alemania y sus aliados por haber causado todas las pérdidas y daños... como consecuencia de la guerra...». La declaración pretendía justificar las reclamaciones de los aliados de «indemnizaciones» monetarias, pero los mismos aliados estaban tan divididos acerca de la naturaleza y cantidad de las indemnizaciones, que no pudieron ponerse de acuerdo a tiempo para la firma del tratado y tuvieron que nombrar una Comisión de Indemnizaciones que debía redactar un informe para el 1 de mayo de 1921. John Maynard Keynes, consejero económico de la delegación británica en la conferencia de paz, estaba tan en desacuerdo que renunció a su puesto y escribió un famoso libro, *The Economic Consequences of the Peace [Las consecuencias económicas de la paz],* en el que predecía calamitosas consecuencias, no sólo para Alemania, sino para el resto de Europa, si no se revisaban las cláusulas de las indemnizaciones. Aunque el razonamiento de Keynes ha sido discutido, el posterior curso de los acontecimientos pareció confirmar sus predicciones.

La desmembración del Imperio austro-húngaro en las últimas semanas de la guerra tuvo como resultado la creación de dos nuevos estados, Austria y Hungría, ambos mucho más pequeños que las antiguas zonas del mismo nombre. Checoslovaquia, creada a partir de provincias antes austríacas y húngaras, y Polonia, reconstituida con territorios de Austria, Alemania y (sobre todo) de Rusia, también se convirtieron en nuevas naciones-estado. Serbia obtuvo las provincias eslavas de Austria-Hungría y, unida a Montenegro, se convirtió en Yugoslavia. Rumanía, aliada con las potencias occidentales, obtuvo mucho territorio de Hungría, mientras que Bulgaria, como enemigo derrotado, perdió territorio en favor de Grecia, Rumanía y Yugoslavia. Italia ganó Trieste, el Trentino y el sur del Tirol germanoparlante de Austria. El viejo Imperio otomano perdió prácticamente todos sus territorios en Europa, excepto la región interior inmediata a Estambul, así como las provincias árabes

de Oriente Próximo; en 1922 sucumbió en una revolución tras la cual se creó la República Nacional Turca.

El Imperio austro-húngaro anterior a la guerra, aunque anacrónico políticamente, había realizado una función económica valiosa creando una amplia área de libre comercio en la cuenca del Danubio. Los nuevos estados que surgieron del desmembramiento del imperio, envidiosos unos de otros y temerosos del dominio de una gran potencia, defendieron su categoría de nación en la esfera económica, tratando de hacerse autosuficientes. Aunque la autosuficiencia completa era manifiestamente imposible debido a su pequeño tamaño y al atraso de sus economías, sus esfuerzos por conseguirla obstaculizaron la recuperación económica de toda la región y agravaron su inestabilidad. El colmo del absurdo se produjo con la interrupción del transporte. Inmediatamente después de la guerra, con las fronteras en disputa y continuas escaramuzas fronterizas, los países sencillamente se negaban a permitir que los trenes salieran de su territorio. Durante un tiempo, el comercio casi llegó a paralizarse por completo. Finalmente, algunos acuerdos superaron estos extremos de nacionalismo económico, pero otros tipos de restricciones se mantuvieron.

El nacionalismo económico no se limitó a los nuevos estados que surgieron del desmembramiento de imperios. Durante su guerra civil, Rusia desapareció de la economía internacional. Cuando reapareció bajo el régimen soviético, sus relaciones económicas se llevaron de forma completamente diferente a cualquier otra que hubiera habido antes. El Estado se convirtió en el único comprador y vendedor en el comercio internacional. Compraba y vendía sólo aquello que sus dirigentes políticos consideraban estratégicamente necesario o conveniente.

En Occidente, países que con anterioridad habían dependido fuertemente del comercio internacional recurrieron a diversas restricciones, incluyendo no sólo aranceles proteccionistas, sino también medidas más drásticas, como cuotas de artículos importados y prohibiciones a la importación. Al mismo tiempo, intentaron estimular sus propias exportaciones mediante subvenciones a la exportación y otras medidas. Gran Bretaña, antes adalid del libre comercio internacional, había impuesto aranceles durante la guerra como medida de financiación de guerra para salvaguardar su espacio de navegación. Los aranceles se mantuvieron (y aumentaron tanto en número como en proporción) después de la guerra, al principio como algo «temporal», pero a partir de 1932 como política proteccionista oficial. Gran Bretaña también negoció numerosos tratados bilaterales de comercio en los que abandonaba el principio de nación más favorecida que tanto había contribuido a la extensión del comercio en el siglo XIX.

Estados Unidos, que ya tenía aranceles relativamente altos antes de la guerra, los subió después a niveles sin precedentes. La Ley de Emergencia Arancelaria *[Emergency Tariff Act]* de 1921 estableció un embargo absoluto de las importaciones de tintes alemanes. (La industria de los tintes ni siquiera había existido en Estados Unidos antes de la guerra; empezó con la confiscación de los derechos de patente alemanes durante la guerra.) La Ley de Aranceles Fordney-McCumber *[Fordney-McCumber Tariff Act]* de 1922 contenía las tarifas más altas de toda la historia arancelaria americana, pero incluso éstas fueron superadas por el arancel Smoot-Hawley en 1930, al que el presidente Hoover dio vía libre como ley a pesar de las notorias protestas de más de un millar de economistas.

Las adversas consecuencias de este neomercantilismo, como se llamó a esta política, no frenaron la aplicación inmediata de las leyes en cuestión. Cada nueva medida de restricción

provocaba represalias de otras naciones cuyos intereses se veían afectados. Por ejemplo, tras la aprobación del arancel Smoot-Hawley, decenas de países respondieron de inmediato con la elevación de sus aranceles contra los productos americanos. Aunque el comercio mundial total se había duplicado en las dos décadas anteriores a la guerra, casi nunca llegó al nivel anterior a ésta en las dos décadas posteriores a la misma. Durante el mismo período, el comercio exterior de los países europeos, que también se había duplicado en las dos décadas previas a la guerra, logró igualar la cifra de antes de la guerra, salvo un único año: 1929. En 1932 y 1933 fue más baja que en 1900. Un nacionalismo económico tan exagerado produjo el efecto contrario al que pretendían los que lo instauraron: niveles de producción y renta más bajos, en lugar de más altos.

Los trastornos financieros y monetarios causados por la guerra y agravados por los tratados de paz llevaron al derrumbamiento de la economía internacional. El problema de las indemnizaciones estaba en el fondo de estos desórdenes, pero el «enredo de las indemnizaciones» era en realidad un complejo problema que implicaba a las deudas de guerra entre aliados y a todo el mecanismo financiero internacional. La insistencia de los estadistas aliados, especialmente de los norteamericanos, en tratar cada asunto de forma aislada en lugar de reconocer relaciones entre ellos, fue uno de los factores fundamentales del posterior desastre.

Hasta 1917 Gran Bretaña fue la principal financiera del esfuerzo de guerra aliado. Para entonces había prestado unos 4.000 millones de dólares a sus aliados. Cuando Estados Unidos entró en la guerra, pasó a desempeñar el papel de aquélla, cuyos recursos financieros estaban casi agotados. En conjunto, al final de la guerra las deudas entre los aliados ascendían a más de 20.000 millones de dólares, de las cuales aproximadamente la mitad habían sido prestados por el gobierno norteamericano (incluidos más de 2.000 millones adelantados por la Agencia de Ayuda Americana entre diciembre de 1918 y 1920). Gran Bretaña había adelantado unos 7.500 millones de dólares, más o menos el doble de lo que había recibido de Estados Unidos, y Francia, unos 2.500 millones, la misma cantidad, aproximadamente, que había pedido prestada. Entre los aliados europeos los préstamos habían sido sólo nominales; esperaban cancelarlos al final de la contienda. Naturalmente consideraban los préstamos americanos bajo la misma perspectiva, sobre todo teniendo en cuenta que Estados Unidos había entrado en la guerra más tarde, había contribuido menos en soldados y en material, y había sufrido daños de guerra insignificantes. Estados Unidos, sin embargo, consideraba los préstamos como asuntos comerciales. Aunque consintió después de la guerra en reducir los tipos de interés y alargar el plazo de devolución, insistió en el pago de todo el principal.

En este punto surgió el problema de las indemnizaciones. Francia y Gran Bretaña exigían que Alemania les pagara no sólo los daños a civiles (las indemnizaciones propiamente dichas), sino también el coste total en que habían incurrido los gobiernos aliados para continuar la guerra (una reparación económica). El presidente Wilson no reclamaba nada para Estados Unidos y trató de disuadir a los otros países de que presionaran en ese sentido, pero su argumento carecía de fuerza, ya que insistía en que los aliados debían pagar sus deudas de guerra. Los franceses, por su parte, querían que Estados Unidos cancelara las deudas de guerra, pero se empeñaban en cobrar las indemnizaciones. Lloyd George, el primer ministro británico, propuso la cancelación tanto de las indemnizaciones como de las deudas de guerra, pero los americanos se negaban con insistencia a reconocer cualquier

tipo de relación entre ambas. La actitud americana se resumió en un comentario hecho más tarde por el presidente Coolidge: «Pidieron prestado el dinero, ¿no?». El compromiso final exigía a los alemanes pagar tanto como los aliados pensaban que podían obtener, pero en deferencia a Wilson la cantidad total fue llamada «indemnizaciones».

Mientras tanto, los alemanes habían empezado a pagar en efectivo y en especie (carbón, productos químicos y otros bienes) ya en agosto de 1919, antes incluso de que se firmara el tratado, y mucho antes de que se conociera el monto total. Estos pagos se hicieron a cuenta de la deuda definitiva total. Finalmente, a finales de abril de 1921, sólo unos días antes de la fecha tope del 1 de mayo, la Comisión de Indemnizaciones informó a los alemanes que el total ascendería a 132.000 millones de marcos de oro (unos 33.000 millones de dólares), una suma que suponía más del doble de la renta nacional alemana.

En realidad, con las economías europeas debilitadas y el precario estado de la economía internacional, Francia, Gran Bretaña y los restantes aliados sólo podían pagar a Estados Unidos si recibían una cantidad equivalente en indemnizaciones. Pero la capacidad de Alemania para amortizarlas dependía en última instancia de que pudiera exportar más de lo que importaba y conseguir así las divisas o el oro con que hacer los pagos. Las restricciones económicas impuestas por los aliados, no obstante, junto a la debilidad interna de la República de Weimar, hicieron imposible que el gobierno alemán obtuviera excedente suficiente como para realizar sus pagos anuales. A finales del verano de 1922, el valor del marco alemán empezó a descender de forma alarmante como consecuencia de la fuerte presión de los pagos de guerra (y también como resultado de la actuación de los especuladores). A final de año, la presión era tan grande que Alemania suspendió los pagos por completo.

En enero de 1923, tropas francesas y belgas ocuparon el Ruhr e intentaron obligar a los propietarios y trabajadores de las minas alemanas a extraer y entregar el carbón. Los alemanes replicaron con una resistencia pasiva. El gobierno imprimió ingentes cantidades de papel moneda para compensar los pagos a los trabajadores y empresarios del Ruhr, lo que provocó una oleada de inflación incontrolada. En 1914, el cambio del marco de oro alemán estaba en 4,2 por dólar. Al final de la guerra, el marco en billete estaba a 14 respecto al dólar; en julio de 1922 había caído a 493, y en enero de 1923, a 17.792. A partir de entonces la depreciación continuó exponencialmente hasta el 15 de noviembre de 1923, cuando la última transacción oficial registró un valor de cambio para el dólar de 4,2 *billones* (¡4.200.000.000.000!). El marco valía menos que el papel en el que estaba impreso. Llegado este punto las autoridades monetarias alemanas desmonetizaron el marco y lo sustituyeron por una nueva unidad monetaria, el *rentenmark,* que equivalía a un billón de marcos antiguos.

Las consecuencias negativas de la inflación no afectaban tan sólo a Alemania. Todos los estados herederos de la vieja monarquía de los Habsburgo, Bulgaria, Grecia y Polonia sufrieron una inflación galopante similar. La paridad de la corona austríaca era de cinco por dólar; en agosto de 1922 se cotizó a 83.600, momento en el que la Sociedad de Naciones patrocinó un programa de estabilización que alcanzó su objetivo en 1926, con la introducción de una nueva unidad monetaria, el *schilling.* Incluso el franco francés se vio afectado: antes de la guerra, el franco de oro se cotizaba al cinco por dólar, pero en 1919 había caído a menos de la mitad, once por dólar. Durante la ocupación francesa del Ruhr subió al principio, para caer después bruscamente cuando se hizo patente que la ocupación no conseguía su propósito. Tras alcanzar un mínimo de 40 por dólar, el gobierno finalmente estabilizó el franco a 25,5 en 1926.

Como Keynes había predicho, la economía internacional se enfrentaba a una grave crisis. Los franceses se retiraron del Ruhr a finales de 1923 sin haber conseguido su objetivo, la reanudación del pago de las indemnizaciones alemanas. Una comisión internacional convocada precipitadamente bajo la presidencia de Charles G. Dawes, un banquero inversor americano, recomendó una rebaja en los pagos anuales de las indemnizaciones, la reorganización del Reichsbank alemán y un préstamo internacional de 800 millones de marcos (unos 200 millones de dólares) a Alemania. El llamado Préstamo Dawes, que en su mayor parte salió de Estados Unidos, permitió a Alemania reasumir los pagos de las indemnizaciones y volver al patrón oro en 1924. Fue seguido de una afluencia de capital americano hacia Alemania en forma de préstamos privados a los municipios alemanes y empresas, que obtuvieron muchos empréstitos de Estados Unidos y utilizaron las ganancias para la «racionalización» y modernización técnicas. Con el tiempo, el gobierno alemán obtuvo las divisas que necesitaba para pagar las indemnizaciones.

La terrible inflación dejó profundas cicatrices en la sociedad alemana. Su desigual incidencia entre los individuos tuvo como consecuencia drásticas redistribuciones de la renta y la riqueza. Mientras que unos pocos especuladores astutos ganaban enormes fortunas, la mayoría de los ciudadanos, especialmente las clases medias bajas y aquellos que vivían de un sueldo fijo (pensionistas, accionistas y muchos empleados asalariados), vieron esfumarse sus modestos ahorros en cuestión de meses o semanas y sufrieron un importante descenso de su nivel de vida. Esto les hizo vulnerables a los mensajes de políticos extremistas. Resulta significativo que tanto comunistas como nacionalistas aumentaran notablemente su representación parlamentaria a costa de los partidos democráticos moderados en las elecciones al Reichstag de 1924.

Los problemas económicos cobraron mucha importancia en la Gran Bretaña de la posguerra. Los británicos habrían tenido que enfrentarse a un difícil período de reajuste en el siglo XX aun sin la guerra, dada su enorme dependencia del comercio internacional y por el exceso de confianza depositada en un tipo de industria que estaba quedándose anticuada a marchas forzadas. Durante la contienda perdieron los mercados extranjeros, las inversiones extranjeras, gran parte de su marina mercante y otras fuentes de ingresos procedentes de ultramar. Sin embargo, Gran Bretaña dependía más que nunca de las importaciones de alimentos y materias primas, y tuvo que asumir responsabilidades mayores al ser el más fuerte de los países europeos vencedores y administrador de nuevos territorios en ultramar. Tenía necesidad de exportar y, no obstante, las fábricas y las minas permanecían vacías mientras aumentaba el desempleo. En 1921 más de un millón de trabajadores —aproximadamente una séptima parte de la población activa— no tenían trabajo; en el decenio de 1920, la tasa de desempleo raramente bajó del 10%, y en los peores años de la depresión aumentó a más del 25%.

Las medidas del gobierno para resolver sus problemas económicos fueron tímidas, carentes de imaginación e ineficaces. Su única solución para el desempleo fue el subsidio de paro, un sistema de ayuda social totalmente insuficiente para sustentar a las familias de los desempleados y que añadía una pesada carga a un presupuesto ya de por sí sobrecargado. Por lo demás, la política económica del gobierno consistió principalmente en escatimar gastos al máximo, privando así a la nación de algo que se necesitaba con urgencia: la expansión y modernización de sus escuelas, hospitales, carreteras y otras obras públicas. La única iniciativa directa que tomó el gobierno en la esfera económica acabó en desastre.

Gran Bretaña había abandonado el patrón oro en 1914 como medida de financiación de la guerra. Dada la posición de Londres antes de la contienda como centro indiscutible de los mercados financieros mundiales, hubo fuertes presiones para una rápida vuelta al patrón oro con el fin de evitar en lo posible el proceso de erosión, iniciado durante la guerra, de su predominio financiero. Las principales cuestiones sin resolver eran, primero, cuándo podrían volver a él y, segundo, cuál habría de ser el valor de la libra esterlina. La respuesta a la primera pregunta dependía de la acumulación de las reservas de oro del Banco de Inglaterra; por consenso general, se consideraron suficientes hacia la mitad de la década de 1920. La respuesta a la segunda cuestión era más controvertida. Bajo el sistema anterior a la guerra, la libra era igual a 4,86 dólares, pero Estados Unidos había permanecido dentro del patrón oro a lo largo de toda la contienda. Gran Bretaña había experimentado una tasa de inflación más alta que la de Estados Unidos. Volver al oro con la paridad anterior a la guerra habría situado a la industria británica en desventaja competitiva con respecto a Estados Unidos y a otros países que mantuvieron la paridad con el dólar o adoptaron un tipo de cambio incluso más bajo. Por otra parte, los británicos habían manifestado siempre un fuerte deseo de mantener sus tradiciones, especialmente en una cuestión tan importante como las finanzas. Además, como la mayoría de las inversiones extranjeras británicas estaban denominadas en oro o en plata, volver al oro a un tipo más bajo perjudicaría a los propietarios de esas inversiones. En 1925, el ministro de Hacienda, Winston Churchill, que había abandonado su lealtad a los liberales en pro de los conservadores, decidió que Gran Bretaña volviera al patrón oro con la paridad anterior a la guerra. Para mantener la competitividad de la industria británica hacía falta una reducción salarial. El efecto general fue una redistribución de la renta a favor de los rentistas y a costa de los trabajadores.

Una de las industrias más seriamente afectadas por la pérdida de mercados extranjeros y la subida de los costes fue la del carbón. Los mineros estaban entre los trabajadores británicos más radicales y ya habían protagonizado varias huelgas importantes en los primeros años de la posguerra. Cuando se vieron frente a un recorte de los salarios como consecuencia de la vuelta al patrón oro, fueron a la huelga el 1 de mayo de 1926 y convencieron a muchos otros sindicatos para que se les unieran en lo que pretendía ser una huelga general. Aproximadamente un 40% de los miembros de los sindicatos se unieron a ellos, sobre todo los de los servicios públicos e industrias similares, pero la huelga sólo duró diez días, terminando en derrota para los sindicatos. Voluntarios de clase media garantizaron los servicios esenciales, y los dirigentes de los sindicatos prefirieron rendirse antes que arriesgarse a una guerra civil como consecuencia de la fuerte oposición del gobierno. La huelga general fue un episodio breve, pero dejó una amarga herencia de división y odio entre clases que hizo que un posible acuerdo nacional para luchar contra los problemas nacionales e internacionales resultara cada vez más difícil.

A pesar de los problemas de Gran Bretaña, la mayor parte de Europa prosperó a finales de la década de 1920. Durante cinco años, desde 1924 hasta 1929, pareció que realmente había vuelto la normalidad. La reparación de los daños físicos se había llevado a cabo en gran parte, los problemas más urgentes e inmediatos de la posguerra se habían resuelto y, bajo los auspicios de la recién creada Sociedad de Naciones, había amanecido aparentemente una nueva era de relaciones internacionales. La mayoría de los países, sobre todo Estados Unidos, Alemania y Francia, experimentaron un período de prosperidad. Aun así, las

bases de esa prosperidad eran frágiles y dependían de que la corriente de fondos que América enviaba voluntariamente a Alemania no se interrumpiera.

3. La Gran Recesión, 1929-1933

A diferencia de Europa, Estados Unidos salió de la guerra más fuerte que nunca. Sólo en términos económicos había pasado de ser deudor a acreedor, se había hecho con nuevos mercados en su país y en el extranjero a costa de los productores europeos, y había establecido una balanza comercial muy favorable. Con sus numerosos mercados, su creciente población y su rápido avance tecnológico, parecía haber encontrado la clave para la prosperidad perpetua. Aunque vivió una aguda depresión en 1920-1921 junto con Europa, la caída resultó ser breve y durante casi una década su creciente economía experimentó tan sólo fluctuaciones menores. Los críticos sociales que insistían en las vergonzosas condiciones de los barrios bajos urbanos y rurales o que hacían notar que la nueva prosperidad era compartida de forma muy desigual por las clases medias urbanas, por una parte, y los obreros industriales y los agricultores, por otra, fueron rechazados por aquéllos como chiflados que no compartían el sueño americano. Para ellos, la «nueva era» había llegado.

En el verano de 1928, los bancos y los inversores americanos comenzaron a restringir la compra de obligaciones alemanas y de otros países para invertir sus fondos a través de la Bolsa de Nueva York, que empezó consecuentemente a subir de forma espectacular. Durante el alza especulativa del «gran mercado alcista», muchas personas con ingresos modestos se vieron tentadas de comprar acciones a crédito. A finales del verano de 1929, Europa estaba sintiendo ya la presión del cese de las inversiones estadounidenses en el extranjero, e incluso la economía americana había dejado de crecer. El producto nacional bruto norteamericano llegó a su máximo en el primer cuarto de 1929, para después ir bajando de forma gradual; la producción de automóviles norteamericana descendió de 622.000 vehículos en marzo a 416.000 en septiembre. En Europa, Gran Bretaña, Alemania e Italia estaban viviendo ya las angustias de una depresión, pero, con los precios de las acciones en alza continua, los inversores norteamericanos y los funcionarios públicos prestaron escasa atención a estos signos preocupantes.

El 24 de octubre de 1929 —el «jueves negro» de la historia financiera americana— una ola de pánico provocó una venta masiva de acciones en la Bolsa, haciendo que los precios de éstas cayeran en picado y eliminando millones de dólares en valores ficticios de papel. Otra oleada de venta se produjo el 29 de octubre, el «martes negro». El índice de los precios de la Bolsa, que tuvo su punto máximo en 381 el 3 de septiembre (1926 = 100), cayó a 198 el 13 de noviembre..., y siguió cayendo. Los bancos exigieron el pago de los préstamos, forzando aún más a los inversores a lanzar sus acciones al mercado al precio que quisiera dárseles. Los americanos que habían invertido en Europa dejaron de hacerlo y vendieron su activo allí para repatriar los fondos. A lo largo de 1930 continuó la retirada de capital de Europa, situando a todo el sistema financiero bajo una presión insoportable. Los mercados financieros se estabilizaron, pero los precios de las mercancías bajaban cada vez más, transmitiendo la presión a productores como Argentina y Australia.

La quiebra de la Bolsa *no* fue la causa de la recesión —ésta ya había comenzado, en Estados Unidos y también en Europa—, pero fue una clara señal de que estaba en marcha. La

producción mensual de automóviles en Estados Unidos descendió a 92.500 unidades en diciembre, y el desempleo en Alemania alcanzó los dos millones. En los tres primeros meses de 1931, el total del comercio internacional había descendido a menos de dos tercios del valor alcanzado en el mismo período de 1929.

En mayo de 1931, el Creditanstalt austríaco, de Viena, uno de los bancos más grandes e importantes de Europa Central, suspendió sus pagos. Aunque el gobierno austríaco congeló los activos bancarios y prohibió la retirada de fondos, el pánico se extendió a Hungría, Checoslovaquia, Rumanía, Polonia y, en especial, a Alemania, donde la retirada a gran escala de fondos tuvo lugar en junio, provocando la quiebra de varios bancos. Según los términos del Plan Young, que había reemplazado al Plan Dawes en 1929 como medio para arreglar el problema de las indemnizaciones, Alemania estaba obligada a hacer un pago más de indemnizaciones el 1 de julio. En Estados Unidos, el presidente Hoover, forzado por las circunstancias a reconocer la interdependencia de las deudas de guerra y las indemnizaciones, propuso el 20 de junio una moratoria de un año en todos los pagos intergubernamentales de deudas de guerra e indemnizaciones, pero era demasiado tarde para contener el pánico. Francia contemporizó, y el pánico se extendió a Gran Bretaña, donde el 21 de septiembre el gobierno autorizó al Banco de Inglaterra a suspender los pagos en oro.

Varios países fuertemente afectados por la caída de los precios de sus productos primarios, como Argentina, Australia y Chile, ya habían abandonado el patrón oro. Entre septiembre de 1931 y abril de 1932 lo hicieron oficialmente otros veinticuatro países y varios otros, aunque nominalmente aún lo seguían, habían suspendido en realidad los pagos en oro. Sin un patrón internacional común, los valores de las monedas fluctuaban al azar, en respuesta a la oferta y la demanda, influidos por la fuga de capital y los excesos del nacionalismo económico, como reflejaban los cambios de los aranceles como medidas de represalia. Entre 1929 y 1932, el comercio internacional cayó de forma drástica induciendo caídas similares, aunque comparativamente menores en la producción fabril, el empleo y la renta per cápita (véase figura 14.1).

Una de las características principales de las decisiones de política económica de 1930-1931 había sido su aplicación unilateral: las decisiones de suspender el patrón oro y de imponer aranceles y cuotas habían sido tomadas por gobiernos nacionales sin una consulta o acuerdo internacional y sin considerar las repercusiones o las respuestas de las otras partes afectadas. Esto contribuyó en gran parte a la naturaleza anárquica de la confusión resultante. Finalmente, en junio de 1932, representantes de las principales potencias europeas se reunieron en Lausana (Suiza) para discutir las consecuencias del final de la moratoria de Hoover: ¿debía reanudar Alemania los pagos de indemnizaciones? Y, si era así, ¿bajo qué condiciones? ¿Debían los deudores europeos reanudar los pagos de las deudas de guerra a Estados Unidos? Aunque los europeos convinieron en un práctico final de las indemnizaciones y, con ello, el de las deudas de guerra, el acuerdo nunca fue ratificado porque Estados Unidos insistía en que eran dos problemas totalmente distintos. De este modo, tanto las indemnizaciones como las deudas de guerra simplemente prescribieron; Hitler declaró en 1933 el final de la «esclavitud de los intereses». Sólo la diminuta Finlandia devolvió su pequeña deuda a Estados Unidos.

El último esfuerzo importante de cara a la cooperación internacional para terminar con la crisis económica fue la Conferencia Monetaria Mundial de 1933. Propuesta por la Sociedad de Naciones en mayo de 1932 y adoptada como resolución en la Conferencia de Lausa-

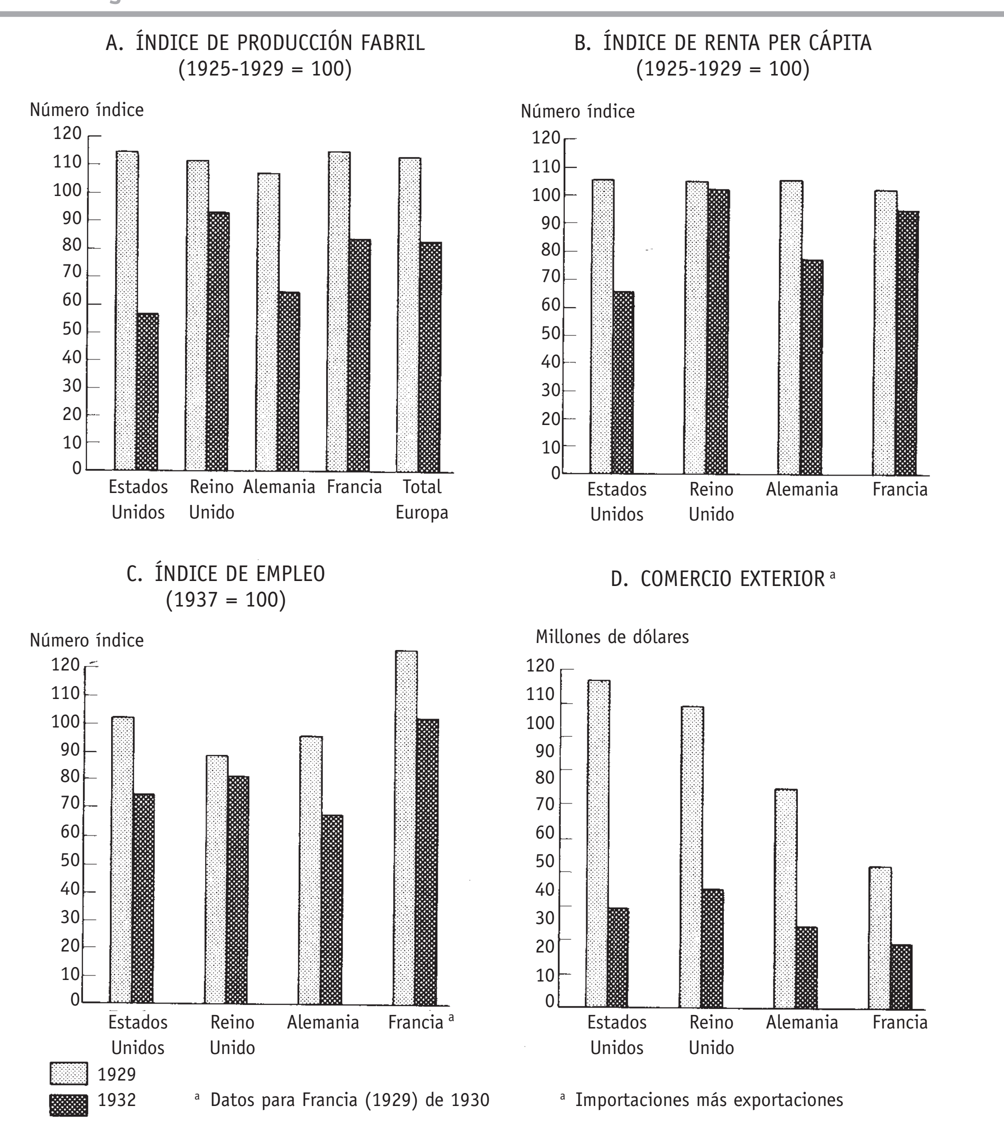


Figura 14.1 El colapso económico, 1929-1932.

na de julio de aquel año, el borrador de la agenda para la conferencia estaba orientado a alcanzar acuerdos para restaurar el patrón oro, reducir las cuotas y los aranceles de importación e idear otras formas de cooperación. El papel de Estados Unidos, entonces inmerso en una elección presidencial, en dicha conferencia se consideró por unanimidad como esencial. Debido a las elecciones, y al interés de los candidatos, Hoover y Roosevelt, en no comprometerse antes de tiempo, la conferencia fue aplazada para la primavera de 1933 y, luego de nuevo hasta junio para permitir que Roosevelt organizase su administración. Roosevelt ocupó el cargo de presidente en el punto más bajo de la depresión; una de sus prime-

ras medidas oficiales fue decretar unas «vacaciones bancarias» de ocho días para dar tiempo al sistema bancario para reorganizarse, y la mayoría de las medidas tomadas en los primeros «cien días» fueron acciones de emergencia para apuntalar la economía nacional. Entre otras, se hallaba la de retirar a Estados Unidos del patrón oro, algo que la Primera Guerra Mundial había sido incapaz de hacer. Cuando finalmente se reunió la conferencia de Londres en junio, Roosevelt avisó que la primera responsabilidad del gobierno americano era restaurar la prosperidad nacional y que no podía entrar en ningún compromiso internacional que interfiriera con esta labor. Desanimados, los delegados de la conferencia escucharon unos pocos discursos carentes de sentido y levantaron la sesión en julio sin haber tomado ninguna resolución importante. Una vez más, la cooperación internacional había fracasado.

¿Qué causó la recesión? Después de casi sesenta años todavía hoy no hay un consenso general sobre esta cuestión. Para algunos, las causas fueron principalmente monetarias, un drástico descenso de la cantidad de dinero en las economías industriales importantes, especialmente en Estados Unidos, que extendió su influencia al resto del mundo. Para otros, las causas estuvieron en el sector «real»: una caída autónoma del consumo y de las inversiones que se propagó por toda la economía, y por todo el mundo, a través del mecanismo multiplicador-acelerador. Se han ofrecido más explicaciones: la previa recesión de la agricultura, la extrema dependencia de los países del Tercer Mundo de los inestables mercados de sus productos primarios, una escasez o mala distribución de las reservas de oro mundiales, etc. Una visión ecléctica es la que considera que no hubo un único factor responsable, sino que una desgraciada concatenación de acontecimientos y circunstancias, monetarios y no monetarios, dio origen a la recesión. Se puede afirmar además que estos acontecimientos y circunstancias pueden remontarse en parte (quizá en gran parte) a la Primera Guerra Mundial y a los acuerdos de paz que la siguieron. La quiebra del patrón oro, la interrupción del comercio, que nunca se recuperó por completo, y las políticas económicas nacionalistas de la década de 1920 también tienen cabida en la explicación.

Cualquiera que fuese la causa (o causas) precisa de la recesión, hay un acuerdo más general respecto a las razones de su rigor y duración, que se relacionan con las políticas y situaciones relativas de Gran Bretaña y Estados Unidos. Antes de la guerra, Gran Bretaña, como principal nación comercial, financiera y (hasta finales del siglo XIX) industrial, había desempeñado un papel clave en la estabilidad de la economía mundial. Su política de libre comercio significaba que las mercancías de todo el mundo podían encontrar allí un mercado. Sus grandes inversiones en el extranjero permitieron a países con déficits considerables en sus balanzas de pago obtener los recursos necesarios para equilibrarlas. Su adhesión al patrón oro, junto con el predominio de Londres como mercado de dinero, significó que naciones con problemas temporales en su balanza de pagos podían obtener ayuda descontando letras de cambio u otro papel comercial. Después de la guerra, Gran Bretaña ya no pudo ejercer tal liderazgo, aunque esto no fue del todo evidente hasta 1931. Estados Unidos, claramente la economía mundial dominante, no se mostró muy dispuesto a asumir el papel de líder, como pusieron de manifiesto su política de inmigración, comercial (arancelaria), monetaria y su actitud ante la cooperación internacional. Si Estados Unidos hubiera llevado a cabo una política más abierta en la década de 1920, y en especial en los años cruciales de 1929 a 1933, la recesión habría sido, casi con total seguridad, más suave y más breve.

Las consecuencias de la recesión a largo plazo también merecen atención. Entre ellas, cabe destacar el aumento del papel del gobierno en la economía, un cambio gradual en la actitud hacia la política económica (la llamada revolución keynesiana) y los esfuerzos por parte de los países de Latinoamérica y otros del Tercer Mundo por desarrollar unas industrias propias que sustituyeran a las importaciones. La recesión también contribuyó, a través del sufrimiento y el malestar que causó, al surgimiento de movimientos políticos extremistas tanto de izquierda como de derecha, sobre todo en Alemania, y de este modo, indirectamente, a los orígenes de la Segunda Guerra Mundial.

4. Intentos antagónicos de reconstrucción

Cuando Franklin Roosevelt juró su cargo como trigésimo segundo presidente de los Estados Unidos, en un frío y tormentoso día de marzo de 1933, la nación estaba sumida en la peor crisis desde la guerra de Secesión, con más de 15 millones de parados —casi la mitad de la mano de obra industrial—, la industria prácticamente paralizada y el sistema bancario al borde del colapso completo. La crisis no era sólo económica. Un «ejército» de unos 15.000 veteranos de la Primera Guerra Mundial en paro hicieron una marcha sobre Washington en 1932, para terminar siendo dispersados por el ejército regular al mando del general Douglas MacArthur. En las zonas rurales, los agricultores en ocasiones se tomaban la justicia por su mano para impedir la ejecución de las hipotecas; y la violencia reinaba en las calles de las ciudades.

En sus discursos electorales, Roosevelt había propuesto un programa de intervención *[New Deal]* para América. En los famosos cien días que siguieron a su inauguración, un Congreso complaciente obedeció sus órdenes, elaborando nueva legislación a un ritmo sin precedentes. De hecho, durante los cuatro años de su primer mandato el número de leyes aprobadas superaba al de cualquier administración anterior. Se ocupó principalmente de la recuperación económica y la reforma social en las áreas de agricultura, banca, sistema monetario, mercados de valores, trabajo, seguridad social, sanidad, vivienda, transporte, comunicaciones y recursos naturales —en realidad, todos los aspectos de la economía y la sociedad norteamericanas.

Quizá la promulgación más característica de todo el período fue la Ley de Reconstrucción de la Industria Nacional. Ésta creó una Administración de Reconstrucción Nacional (NRA), formada por representantes de la industria cuya misión había de ser supervisar la elaboración de «códigos de competencia leal» para cada ramo de la propia industria. Aunque en su momento fue recibida como un nuevo punto de partida en la política económica, resultó ser muy parecida al movimiento de asociación comercial que Herbert Hoover había promovido como secretario de comercio en la década de 1920. Todavía se parecía más a la administración económica de tiempos de guerra; de hecho, un buen número de altos funcionarios del gobierno había participado en la movilización de la economía durante la guerra, entre ellos el mismo Roosevelt, que fue secretario ayudante de la Armada. La NRA también tenía sorprendentes similitudes con el sistema fascista de organización industrial de Italia, aunque sin su brutalidad ni sus métodos de estado policial. En esencia, era un sistema de planificación económica privada («autonomía industrial»), con una supervisión del gobierno para proteger el interés público y garantizar el derecho de organización y negociación colectiva obrera.

En 1935, el Tribunal Supremo declaró a la NRA anticonstitucional. En otras áreas en las que el Tribunal había invalidado su legislación, Roosevelt consiguió sus objetivos con nuevas leyes, pero con respecto a la industria cambió su postura e inició una campaña de «ruptura de monopolio» (también revisada posteriormente con la proximidad de la Segunda Guerra Mundial). La recuperación industrial había sido decepcionante, y en 1937 la economía sufrió una nueva recesión sin haber conseguido el pleno empleo. Estados Unidos volvió a entrar en guerra en 1941 con más de seis millones de parados. Aunque algunas de las reformas del *New Deal* eran valiosas en sí mismas, el sistema en su conjunto no se mostró más adecuado para curar la depresión que los programas contemporáneos europeos.

Ninguna nación occidental sufrió más la guerra que Francia. Casi toda la lucha en el frente occidental tuvo lugar en su región más rica. Más de la mitad de la producción industrial anterior a la guerra, incluyendo el 60% de su acero y el 70% de su carbón, estaba localizada en el área devastada por la contienda, la cual también se encontraba entre las regiones agrícolas más importantes. Lo más espantoso fue la pérdida de vidas: 1,5 millones de franceses —la mitad de la población masculina en edad militar antes de la guerra— habían muerto, y otros 750.000 habían quedado con algún grado de invalidez. No sorprende, por tanto, que Francia exigiera que Alemania pagara la guerra.

Contando con las indemnizaciones alemanas para pagar el coste, el gobierno francés emprendió inmediatamente un amplio programa de reconstrucción física en las áreas dañadas por la guerra, lo que tuvo el efecto secundario de estimular la economía hasta nuevos récords de producción. Cuando las indemnizaciones alemanas no se materializaron en la cantidad esperada, los inseguros métodos utilizados para financiar la reconstrucción se cobraron su precio. El problema se agravó con la cara e ineficaz ocupación del Ruhr. El franco se devaluó más en los primeros siete años de paz que durante la guerra. Dándose cuenta finalmente que no se podía hacer pagar al «boche», un gabinete de coalición en el que había seis ex primeros ministros estabilizó el franco en 1926 en una quinta parte aproximadamente de su valor anterior a la guerra, emprendiendo una drástica reducción del gasto y severos aumentos en los impuestos. Esta solución fue más satisfactoria que las medidas extremas adoptadas por Gran Bretaña y Alemania, pero perjudicó tanto a la clase rentista, que perdió alrededor de cuatro quintas partes de su poder adquisitivo con la inflación, como a las clases trabajadoras, que soportaron la mayor parte del aumento fiscal. De este modo, al igual que en Alemania, la inflación contribuyó al crecimiento del extremismo, tanto de izquierda como de derecha.

El franco, cuando por fin se estabilizó, estaba en realidad infravalorado en relación con otras monedas importantes. Esto estimuló las exportaciones, obstaculizó las importaciones y condujo a una afluencia de oro. Así, la recesión golpeó en Francia más tarde que en los demás lugares —no antes de 1931— y fue quizá menos severa, pero duró más; no tocó fondo hasta 1936, y la economía francesa aún andaba con dificultad cuando estalló la guerra en 1939. Igual que en otros países, la recesión engendró protesta social y un nuevo florecimiento de organizaciones extremistas. En 1936, tres partidos políticos de izquierda, los comunistas, los socialistas y los radicales, formaron una coalición —el Frente Popular— y ganaron las elecciones de aquel año, formando un gobierno bajo el liderazgo del veterano socialista Leon Blum. El gobierno del Frente Popular nacionalizó el Banco de Francia y el ferrocarril, y promulgó varias medidas reformadoras que afectaban a los obreros, como el establecimiento de un máximo de cuarenta horas laborables a la semana, el arbitraje obli-

gatorio de las disputas laborales y vacaciones pagadas para los obreros industriales. Respecto al problema de la recuperación económica, sin embargo, el Frente Popular no consiguió más que los anteriores gobiernos franceses o extranjeros, y se disolvió en 1938, mientras aumentaba la importancia de los asuntos exteriores en la escena política.

Los países más pequeños de Europa Occidental, todos muy dependientes del comercio internacional, sufrieron consiguientemente durante la recesión, aunque no todos en la misma medida. En la década de 1920, cuando Gran Bretaña y Francia volvieron al patrón oro, muchos de los pequeños países de Europa Oriental y Occidental adoptaron el patrón de cambio oro. Sus bancos centrales, en lugar de mantener reservas de oro como salvaguarda de sus monedas nacionales, mantenían depósitos en los bancos centrales de países mayores, lo que servía al mismo propósito. Después del abandono de Gran Bretaña del patrón oro en 1931, la mayoría de los países que habían comerciado ampliamente con Gran Bretaña también abandonaron el patrón oro y alinearon sus monedas con la libra esterlina. Esto constituyó el «área de la libra». Entre sus filas se contaban la mayoría de los países de la Commonwealth y las colonias británicas, algunos países de Oriente Medio y, en Europa, Portugal y los países escandinavos. Cuando Estados Unidos devaluó el dólar en 1933, la mayoría de sus asociados comerciales, principalmente en Latinoamérica y Canadá, intentaron alinear sus monedas con el dólar, lo que dejó a Francia como centro del «área del oro» —aquellas naciones europeas que intentaban mantener la convertibilidad al oro—, bloque en el que también figuraban Suiza, Bélgica y los Países Bajos. Resistieron hasta 1936. (Alemania, mientras tanto, adoptó un nuevo sistema de comercio y pagos internacionales, que se discutirá más tarde.) Cuando los franceses finalmente devaluaron el franco y se separaron del oro, lo hicieron siguiendo una política de cooperación internacional en asuntos monetarios, que empezaba a reanudarse de forma tímida. En el Acuerdo Monetario Tripartito de 1936, los gobiernos de Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos se comprometieron a estabilizar los tipos de cambio entre sus respectivas monedas para evitar las devaluaciones competitivas y contribuir así a la restauración de la economía internacional. Fue un pequeño paso.

En Europa Central y Oriental, y también en España, la evolución política —el nacimiento de las dictaduras fascistas— ensombreció los fenómenos puramente económicos, pero aquélla también tuvo sus aspectos económicos. La primera dictadura fue la italiana. Benito Mussolini ocupó su cargo legalmente en 1922, pero no tardó en consolidar su poder a través de métodos totalitarios. Para apuntalar su régimen ideológicamente, Mussolini pidió al filósofo Giovanni Gentile que le proporcionara una racionalización del fascismo, que fue después divulgada como la filosofía del propio Mussolini. El fascismo glorificaba el uso de la fuerza, defendía la guerra como la actividad humana más noble, denunciaba el liberalismo, la democracia, el socialismo y el individualismo, menospreciaba el bienestar material y consideraba las desigualdades humanas no sólo inevitables, sino deseables. Por encima de todo, deificaba al Estado como encarnación suprema del espíritu humano.

En su intento de reconstrucción total de la sociedad, el fascismo necesitaba una forma distintiva de organización económica. Mussolini alumbró el Estado corporativo, una de las innovaciones más conocidas y menos logradas de su régimen. En principio, el Estado corporativo era la antítesis tanto del capitalismo como del socialismo. Aunque permitía la posesión de propiedad privada, los intereses de los propietarios y de los trabajadores estaban supeditados a los más altos intereses de la sociedad en su conjunto, representada por el Es-

tado. Para conseguir esto, todas las industrias del país fueron organizadas en doce «corporaciones», correspondientes a ramos de actividades. En ellas estaban representados los trabajadores, los propietarios y el Estado, con funcionarios del partido ostentando los puestos claves. Todos los sindicatos obreros anteriores fueron suprimidos. Las funciones de las corporaciones comprendían la regulación de precios, salarios y condiciones de trabajo, y proporcionar una seguridad social. En la práctica, en la medida en que funcionaron, las corporaciones actuaron principalmente como asociaciones comerciales capitalistas cuyo propósito era incrementar los ingresos de los hombres de negocios y los administradores del partido a costa de los trabajadores y los consumidores. Los demás aspectos de la política económica fascista no tuvieron más éxito. A pesar del enorme gasto en programas de obras públicas y de defensa, Italia sufrió de forma severa durante la recesión; incluso el argumento utilizado por norteamericanos apologistas del fascismo de que «Mussolini hizo que los trenes fueran puntuales», no era cierto. Peor aún, como el gobierno fascista de Italia pretendía oponerse a la depresión económica de la década de 1930, creó grandes empresas respaldadas por el Estado en sectores clave de la economía que se preocupaban más de mantener un alto empleo que de aumentar la eficacia. Éstas han perdurado de una forma u otra hasta el presente y han resultado ser muy difíciles de privatizar incluso a finales del siglo XX.

Quien sí tuvo más éxito que Italia combatiendo la recesión —en realidad, más éxito que ninguna de las democracias occidentales— fue la Alemania nazi, la primera nación industrial que consiguió una recuperación completa. (Entre las naciones más pequeñas, Suecia tuvo la proporción de desempleo más baja a lo largo de la década de 1930.) De seis millones de parados en 1933 —una cuarta parte de la mano de obra—, la economía alemana llegó en 1939 a tener más puestos de trabajo que trabajadores para ocuparlos. Esto se consiguió sobre todo con un programa a gran escala de obras públicas que derivó gradualmente en un programa de rearme. Durante ese proceso, Alemania desarrolló el primer sistema moderno de autopistas (las célebres *autobahns)* y fortaleció y expandió enormemente sus industrias, lo que le dio una clara ventaja sobre sus enemigos en los primeros años de la Segunda Guerra Mundial.

En lugar de los sindicatos de afiliación voluntaria, suprimidos en 1933, los nazis establecieron la afiliación obligatoria al Frente de Trabajo Nacional. Abolieron la negociación colectiva entre trabajadores y empresarios, sustituyéndola por juntas de «administradores laborales» del trabajo con poderes completos para determinar salarios, horas y condiciones de trabajo. Se persuadió a los industriales de que cooperaran con el nuevo régimen industrial con la promesa de poner fin a los problemas laborales si lo hacían y la amenaza de confiscarles y encarcelarles si no lo hacían. A diferencia del régimen totalitario ruso, los nazis no recurrieron a la nacionalización total de la economía (aunque confiscaron las empresas judías para dárselas a miembros del partido); se apoyaron en la coacción y el control para conseguir sus objetivos.

Uno de los principales objetivos económicos de los nazis fue lograr la autosuficiencia de la economía alemana en caso de guerra. Tenían muy presentes los paralizantes efectos del bloqueo de los aliados en la Primera Guerra Mundial y deseaban ser inmunes a tales armas en el futuro. Así pues, orientaron su política científica y de investigación hacia el desarrollo de nuevos *ersatz* o artículos sintéticos, tanto en bienes de consumo como en suministros militares, que pudieran ser fabricados con las materias primas disponibles en

Alemania. La política de *Autarkie* (autarquía) también determinó el carácter de las relaciones comerciales alemanas con otras naciones. Ya en 1931, antes de la llegada de los nazis al poder, Alemania había restablecido los controles de cambio para evitar la fuga de capital; el doctor Hjalmar Schacht, consejero económico de Hitler, ideó complejos mecanismos monetarios y financieros para dar al Reichbank mayor control sobre el cambio de divisas; también negoció acuerdos comerciales con sus vecinos de Europa Oriental y los Balcanes, que favorecían el trueque de productos manufacturados alemanes por alimentos y materias primas, evitando así la utilización de oro o de las escasas divisas. En realidad, pocos artículos alemanes se enviaron, pero esta política consiguió implicar a la Europa Oriental en la economía de guerra alemana.

España, que había evitado involucrarse en la Primera Guerra Mundial, escapó a muchos de los problemas y dilemas que acosaron a otros países europeos. Su industria incluso se benefició algo de la demanda que hubo durante la guerra, pero seguía siendo una nación predominantemente agrícola atormentada por una agricultura de baja productividad. Durante la dictadura de Miguel Primo de Rivera, de 1923 a 1930, la economía participó de la prosperidad internacional de la época, pero la recesión que siguió fue uno de los factores que desembocaron en la caída de la monarquía y el establecimiento de la Segunda República en 1931. El clima internacional en aquellos años era muy poco favorable a las reformas que los republicanos pretendían realizar. En 1936, el general Francisco Franco inició una sangrienta y destructiva Guerra Civil que terminó con el derrocamiento de la República en 1939 y la institución de un régimen autárquico similar en algunos aspectos a los de la Italia fascista y la Alemania nazi, pero sin la avanzada tecnología de este último.

5. Las revoluciones rusas y la Unión Soviética

La Rusia imperial entró en la Primera Guerra Mundial con la esperanza de una rápida victoria sobre las potencias centrales. Esa ilusión pronto se desvaneció, y durante la contienda las tradicionales némesis rusas, la ineficacia y la corrupción, se cobraron su tributo. A comienzos de 1917, la economía estaba en ruinas. A principios de marzo estallaron huelgas y disturbios en Petrogrado (el nuevo nombre de San Petersburgo), algunos soldados se unieron a los manifestantes y les entregaron armas, mientras que trabajadores del ferrocarril impedían que otras tropas acudiesen a restaurar el orden. El 12 de marzo los representantes de los diversos partidos socialistas se unieron a los líderes de los huelguistas y los soldados en un *soviet* (consejo) de Representantes de Obreros y Soldados. El mismo día un comité de la Duma (el Parlamento) decidió formar un gobierno provisional, y el 15 de marzo se conseguía la abdicación del zar. Así terminó el largo reinado de los Romanov, en una breve revolución casi sin líderes y sin apenas derramamiento de sangre.

El gobierno provisional era una abigarrada colección de aristócratas, intelectuales y parlamentarios; sólo figuraba en él un socialista (un intelectual burgués), Alexander Kerenski. Además, tenía que compartir el gobierno (en Petrogrado, al menos) con el soviet de Petrogrado. (Se organizaron otros soviets en Moscú y en otras ciudades de provincias.) El nuevo régimen proclamó inmediatamente la libertad de expresión, de prensa y de religión, anunció que emprendería la reforma social y la redistribución de la tierra, y prometió convocar una asamblea constituyente para determinar la forma de gobierno permanente de

Rusia. También intentó continuar la guerra contra Alemania, lo que acabaría siendo su perdición.

Vladimir I. Lenin, el líder de la facción bolchevique de los partidos socialistas rusos, que había pasado la mayor parte de su vida adulta en el exilio, volvió a Petrogrado en abril de 1917 con la connivencia del gobierno alemán, que esperaba que contribuyera a la inquietud social y al caos político. ¡Poco podía imaginarse que llegaría a ser cabeza de gobierno! Lenin no tardó en dominar el soviet de Petrogrado y emprendió una campaña incansable contra el gobierno provisional. Este último, dividido por las disputas internas e incapaz de establecer su autoridad ni en el ejército ni en gran parte del país, ofreció poca resistencia cuando una muchedumbre que se llamaba a sí misma la Guardia Roja ocupó el Palacio de Invierno, la sede del gobierno, el 25 de octubre de 1917 (el 7 de noviembre según el calendario occidental, que la Unión Soviética adoptó el 1 de enero de 1918). Al día siguiente, Lenin formó un nuevo gobierno, llamado Consejo de Comisarios del Pueblo.

A la Revolución de Octubre siguieron casi cuatro años de enconada rivalidad y guerra civil. En marzo de 1918, el gobierno finalizaba la guerra con Alemania con el Tratado de Brest-Litovsk (después invalidado por el Tratado de Versalles), pero tendría que enfrentarse a una decidida oposición de varios de los llamados ejércitos «blancos», que estuvieron apoyados durante algún tiempo por los aliados occidentales, y en 1920 entraría en guerra con la Polonia recientemente independiente. En sus esfuerzos por sobrevivir y mantenerse en el poder, los bolcheviques, que pasaron a autodenominarse comunistas, introdujeron una drástica política llamada «comunismo de guerra», que comprendió la nacionalización de la economía urbana, la confiscación de la tierra y su distribución entre los campesinos, y un nuevo sistema legal. Su característica más sobresaliente, sin embargo, fue la introducción de un gobierno de partido único, la «dictadura del proletariado», con Lenin como portavoz.

En las largamente esperadas elecciones para la Asamblea Constituyente, los social revolucionarios, oponentes de los bolcheviques, ganaron por gran mayoría. La Asamblea se reunió brevemente en enero de 1918, pero Lenin envió tropas para disolverla tras una sesión. Los social revolucionarios resucitaron entonces su tradicional táctica del asesinato y lograron herir a Lenin en agosto de 1918. Los comunistas instauraron de inmediato el reinado del terror, asesinando a sus oponentes políticos mientras mantenían el control del gobierno central, situado en Moscú a partir de marzo de 1918.

Poco después de la Revolución de Octubre, el gobierno concedió la independencia a Finlandia. Durante la guerra civil, y después de ella, tuvo que afrontar las peticiones soberanistas, o al menos de autonomía, también de otras regiones. Aunque accedió a estas demandas en el caso de los estados bálticos de Estonia, Letonia y Lituania, se opuso a las de Ucrania, Transcaucasia y otros lugares. La situación de las nacionalidades no rusas permaneció poco clara durante los dos años posteriores a su reconquista. En 1922, en contra del consejo de su especialista en problemas nacionalistas, José Stalin, un georgiano rusificado, Lenin decidió crear una federación, al menos teórica. El 30 de diciembre de 1922 se constituyó la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Estaba formada por la República Federal Socialista y Soviética Rusa (RFSSR) —que comprendía la mayor parte de la Rusia Europea más Siberia— y las repúblicas de Ucrania, la Rusia Blanca y Transcaucasia, a las que después se adhirieron otras repúblicas de Asia Central y otros lugares; pero la realidad era que el conjunto estaba dirigido desde Moscú por un pequeño grupo de hombres que controlaban la maquinaria del Partido Comunista y del gobierno.

En marzo de 1921, cuando el Tratado de Riga trajo la paz con Polonia, los comunistas no tuvieron ya que enfrentarse con más oposición activa a su gobierno, ni dentro de su país ni en el extranjero. Pero la economía estaba destrozada. La política del «comunismo de guerra», con su fuerte componente de terrorismo, había valido para derrotar al enemigo, pero era evidente que no podía servir como base a largo plazo para la economía. La producción industrial había caído a menos de un tercio de su nivel en 1913 y la política agraria del gobierno no produjo mejores resultados. Los campesinos, cuya posesión de la tierra habían legitimado los bolcheviques, se negaron a distribuir su producción al precio artificialmente bajo establecido por el gobierno. Ya en agosto de 1918, el gobierno había enviado tropas y destacamentos de obreros industriales armados al campo para confiscar las cosechas, y proliferaba el mercado negro. A finales de febrero de 1921, un motín en la base naval de Kronstadt causado por las pésimas condiciones de los marineros persuadió a Lenin de que era necesaria una nueva política.

Enfrentado con la paralización de la economía y la posibilidad de una revuelta campesina mayoritaria, Lenin cambió su política radicalmente con la llamada Nueva Política Económica (NEP), un compromiso con los principios capitalistas de la economía que Lenin llamó «un paso atrás para ir hacia delante». Un impuesto especial en especie sobre la producción agrícola sustituyó a las requisas obligatorias, permitiendo a los campesinos vender sus excedentes a precios de mercado libre. Las pequeñas industrias (que empleaban a menos de veinte trabajadores) volvieron a manos privadas y se permitió la producción para el mercado; los empresarios extranjeros arrendaron algunas de las instalaciones existentes y obtuvieron concesiones especiales para introducir nuevas industrias. Pero los sectores estratégicos de la economía (las grandes industrias, el transporte y las comunicaciones, la banca y el comercio internacional) permanecieron en manos del Estado. La NEP también comprendía un vigoroso programa de electrificación, el establecimiento de escuelas técnicas para ingenieros y directivos industriales, y la creación de una organización más sistemática de los sectores de la economía de propiedad estatal. A pesar de algunas nuevas dificultades con los campesinos, la producción aumentó tanto en la industria como en la agricultura, y en 1926 o 1927 los niveles de producción anteriores a la guerra habían sido sustancialmente recuperados.

Mientras tanto, estaban ocurriendo importantes cambios en la cúpula del Partido Comunista. En mayo de 1922, Lenin sufrió el primero de una serie de ataques de parálisis de los que nunca se recuperaría del todo antes de su muerte en enero de 1924. A pesar de su poder, Lenin se abstuvo de designar explícitamente un sucesor. De hecho, en un «testamento político» único, destacaba los puntos fuertes y los débiles de sus colaboradores más cercanos y posibles sucesores.

Dos de los máximos competidores eran León Trotski y José Stalin. Trotski había sido comisario de guerra y reivindicaba el reconocimiento de su victoria frente a los ejércitos blancos durante la guerra civil. Orador consumado, tenía muchos seguidores tanto dentro como fuera del partido. Pero su tardía conversión a la causa bolchevique (1917) y su afición a hacer comentarios carentes de tacto acerca de sus colegas le hicieron sospechoso para la vieja guardia. Stalin, en cambio, era fiel seguidor de Lenin y de los viejos bolcheviques. Aunque no fue considerado seriamente como sucesor inmediatamente después de la muerte de Lenin, Stalin utilizó su posición de secretario general del Comité Central del partido (que ocupaba desde 1922) para formar coaliciones dentro del partido y poder desembarazarse de sus rivales, en primer lugar de Trotski.

Diferencias fundamentales, tanto sobre política interior como internacional, separaban a los contendientes. Mientras que Trotski abogaba por la revolución mundial, Stalin finalmente se decantó por aquellos que pretendían la construcción de un fuerte Estado socialista en la Unión Soviética: «El socialismo en un solo país». Después de que Stalin consiguiera la caída, el exilio y, finalmente, el asesinato de Trotski, se volvió contra sus aliados de antes, acusando a algunos de ser «desviacionistas de izquierda» y a otros de ser «oportunistas de derecha». En 1928, el control que Stalin ejercía sobre el partido y el país era prácticamente absoluto.

El programa de Stalin de «socialismo en un solo país» implicaba una reconstrucción masiva de la industria rusa para hacer al país autosuficiente y poderoso, frente a un mundo en su mayor parte hostil. El medio para conseguir esto era una amplia planificación económica, que desde el punto de vista de Stalin tenía la ventaja adicional de aumentar el control del Estado sobre la vida de sus súbditos y evitar así los intentos de derrocar el régimen. En 1929, en cuanto tuvo un firme control del aparato del partido y de los órganos del Estado, lanzó el primero de los planes quinquenales. Este acontecimiento se ha llamado en ocasiones «la segunda revolución bolchevique».

Todos los recursos del gobierno soviético se utilizaron directa o indirectamente en el esfuerzo. En materias puramente técnicas, la Comisión para la Planificación Estatal (Gosplan) tenía la responsabilidad general de formular los planes, establecer objetivos de producción y enviar directrices a varias agencias subsidiarias. Sin tener en cuenta los costes, los beneficios y las preferencias de los consumidores, el mecanismo de planificación sustituyó al mercado. En lugar de representar a los trabajadores y proteger sus intereses, los sindicatos se utilizaban para mantener la disciplina laboral, impedir las huelgas y el sabotaje y fomentar la productividad. El ideal de los trabajadores de «controlar la industria», defendido por los líderes de los sindicatos antes del definitivo triunfo de Stalin, no tenía lugar en los planes quinquenales.

La agricultura era una de las áreas más difíciles y problemáticas de la Unión Soviética. Durante la NEP, los campesinos habían fortalecido su tradicional apego a su propia tierra y su ganado, pero Stalin insistió en que debían organizarse en granjas estatales. En éstas el Estado poseía toda la tierra, el ganado y la maquinaria, y nombraba a un profesional para dirigirlas; los campesinos que trabajaban la tierra constituían un mero proletariado agrícola. Los campesinos se opusieron con encono a la colectivización, en muchos casos quemando sus cosechas y matando al ganado para impedir que cayeran en manos del gobierno. Enfrentado con tan decidida resistencia, incluso Stalin tuvo que ceder durante un tiempo. Como compromiso con los campesinos, los gobiernos les permitieron en ocasiones formar granjas cooperativas, en las que la mayoría de la tierra se labraba en común, pero se permitía que cada familia conservase pequeñas parcelas para su uso propio. El Estado proporcionaba asesoramiento y maquinaria procedentes de las Estaciones de Tractores estatales, que también podían usarse para inspección, propaganda y control.

Los objetivos del Primer Plan Quinquenal se declararon conseguidos oficialmente después de sólo cuatro años y tres meses. En realidad, el plan distaba de haber alcanzado éxito completo. Aunque la producción en algunos sectores de la industria había crecido prodigiosamente, la mayoría de las industrias no había conseguido alcanzar las cuotas de producción, fijadas de forma poco realista. En la agricultura, alrededor del 60% de los campesinos habían sido colectivizados, pero la producción agrícola había decaído de hecho y el

número de cabezas de ganado había disminuido a una cifra entre la mitad y los dos tercios del nivel alcanzado en 1928 (que no recuperó hasta 1957). Los costes, y en especial los humanos, del Plan Quinquenal fueron enormes. Sólo en la colectivización de la agricultura, millones de personas murieron de hambre o fueron ejecutadas.

En 1933, el gobierno inauguró el Segundo Plan Quinquenal, en el que se suponía que el énfasis recaía sobre los bienes de consumo; en realidad, el gobierno continuó dedicando una proporción extraordinaria de sus recursos a bienes de equipo y material militar. A pesar del gran aumento de la producción industrial, el país seguía siendo en su mayoría agrario, y la agricultura era su sector más débil. En 1936-1937 tuvo lugar una característica notable del Segundo Plan Quinquenal: la Gran Purga. Miles de personas, desde trabajadores de clase baja hasta altos dirigentes del partido y jefes militares fueron juzgados (o ejecutados sin juicio) por supuestos crímenes que iban desde el sabotaje hasta el espionaje y la traición. Naturalmente, esto tuvo un efecto significativo en la producción.

El Tercer Plan Quinquenal, lanzado en 1938, fue interrumpido por la invasión alemana de 1941, y entonces la Unión Soviética volvió a recurrir a algo parecido al «comunismo de guerra».

6. Aspectos económicos de la Segunda Guerra Mundial

La Segunda Guerra Mundial fue con diferencia la más masiva y destructiva de todas las guerras. En algunos aspectos representó una extensión e intensificación de características que ya se habían manifestado en la Primera Guerra Mundial, tales como el aumento de la confianza en la ciencia como base de la tecnología militar, el extraordinario grado de uniformización y planificación de la economía y la sociedad, y el uso complejo y refinado de la propaganda tanto dentro del país como en el extranjero. En otros aspectos se diferenció notablemente de todas las guerras anteriores.

Al ser verdaderamente una guerra global, implicó directa o indirectamente a las poblaciones de todos los continentes y de casi todos los países del mundo. A diferencia de su predecesora, que había sido sobre todo una guerra de posiciones, ésta fue una guerra de movimiento, en tierra, en el aire y en el mar. Los combates aéreos, una característica episódica de la Primera Guerra Mundial, se convirtieron en un elemento crucial en la Segunda. Las operaciones navales, especialmente el uso de los portaaviones, se hicieron mucho más importantes. La tecnología basada en la ciencia engendró muchas de las nuevas armas especiales, tanto ofensivas como defensivas, del radar a los cohetes-bomba, los aviones a reacción y las bombas atómicas. La capacidad económica, y en especial industrial, de los contendientes adquirió nueva importancia. La simple superioridad numérica tenía menos valor que nunca, aunque el tamaño aún representara un factor con el que evaluar el poder relativo de los bandos. En el análisis final, las cadenas de montaje fueron tan importantes como las líneas de fuego. El arma secreta definitiva de los vencedores consistió en la enorme capacidad productiva de la economía americana.

Los costes pecuniarios de la guerra se han estimado en más de un billón de dólares (poder adquisitivo de la época) en gastos directos militares, siendo esta una estimación a la baja. No incluye el valor de los daños a la propiedad, que no se han estimado con exactitud pero que son con seguridad mucho mayores, ni tampoco incluye el interés de la deuda na-

cional producida por la guerra, las pensiones a mutilados y otros veteranos, ni —lo más terrible y lo más difícil de evaluar en términos pecuniarios— el valor de las vidas perdidas o destrozadas, tanto de civiles como de militares.

Cálculos aproximados sitúan el número de muertes relacionadas con la guerra en unos 15 millones de personas en Europa Occidental, 6 millones de militares y más de 8 millones de civiles, incluyendo los entre 4,5 y 6 millones de judíos asesinados por los nazis en el holocausto. Millones más resultaron heridos, quedaron sin hogar o murieron de hambre o enfermedades relacionadas con la desnutrición. En lo que respecta a Rusia, se calculan más de 15 millones de muertos, más de la mitad bajas civiles. China sufrió más de 2 millones de muertes en combate y un sinnúmero más de muertos civiles como resultado de la acción enemiga y del hambre y la enfermedad producidas por la guerra. Los japoneses perdieron más de 1,5 millones de personal militar y también millones de civiles; más de 100.000 personas murieron como resultado directo de las bombas atómicas lanzadas en Hiroshima y Nagasaki, y otras ciudades japonesas fueron igualmente devastadas por bombas convencionales.

Los daños a la propiedad fueron mucho más extensos que en la Primera Guerra Mundial, en gran parte debido a los bombardeos aéreos. Las fuerzas aéreas americanas se enorgullecían de sus bombardeos estratégicos, dirigidos a las instalaciones militares e industriales en lugar de a las concentraciones civiles, pero el Informe de Bombardeo Estratégico de Alemania llevado a cabo tras la guerra mostró que sólo un 10% de las instalaciones industriales habían sido totalmente destruidas, mientras que más del 40% de los hogares civiles habían sido derribados. En julio de 1943 se lanzaron sobre Hamburgo unas 900 toneladas de bombas, dejando arrasada prácticamente la ciudad. Lo mismo sucedió en Dresde hacia el final de la guerra, dejando un número desconocido de víctimas. Muchas otras ciudades de ambos bandos —Coventry, en Inglaterra, y Rotterdam, en los Países Bajos, por ejemplo— sufrieron destinos similares. Leningrado fue prácticamente destruida por el fuego de artillería, pero nunca capituló.

Los medios de transporte, especialmente los ferrocarriles, puertos y muelles, resultaron ser objetivos predilectos. Todos los puentes sobre el río Loira, que separaba el norte del sur de Francia, fueron destruidos y también todos los del Rin salvo uno, la famosa cabeza de puente de Remagen que permitió a los soldados aliados penetrar en el corazón de Alemania.

Todos los combatientes recurrieron a la guerra económica, una expresión nueva para una táctica vieja. Igual que en la Primera Guerra Mundial, e incluso en las guerras napoleónicas, Gran Bretaña (después ayudada por Estados Unidos) impuso un bloqueo al que Alemania respondió con una guerra submarina sin restricciones. Además de sus productos *ersatz,* como la gasolina obtenida a partir del carbón, Alemania pudo disponer de los recursos de los países ocupados. En 1943 extrajo más del 36% de la renta nacional francesa, y en 1944 casi el 30% de su mano de obra industrial estaba formada por trabajadores no alemanes, esclavos prácticamente.

Al final de la guerra, el panorama económico de Europa era extremadamente desolador. La producción industrial y agrícola en 1945 fue la mitad, o menos, de lo que había sido en 1938. Además de los daños a la propiedad y las víctimas humanas, millones de personas habían sido arrancadas y alejadas de sus hogares y familias, y otras tantas se enfrentaban a la perspectiva de morir de hambre. Para empeorar las cosas, el marco institucional de la economía estaba gravemente dañado. La reconstrucción no sería fácil.

15. La reconstrucción de la economía mundial, 1945-1973

Al final de la guerra Europa yacía postrada, casi paralizada. Todos los países beligerantes, excepto Gran Bretaña y la Unión Soviética, habían sufrido la derrota militar y la ocupación enemiga. Grandes zonas de la Unión Soviética fueron ocupadas por los alemanes en más de una ocasión, luchando palmo a palmo en combates encarnizados. Aunque Gran Bretaña no había sido ocupada (salvo por los americanos), sufrió graves daños producidos por los bombardeos aéreos de sus ciudades, densamente pobladas, y la extremada escasez de alimentos y otros bienes de primera necesidad. Sólo los pocos países europeos que permanecieron neutrales escaparon a los daños directos, pero también ellos sufrieron muchas carencias ocasionadas por la guerra.

Antes de la guerra, Europa importaba más de lo que exportaba, productos alimenticios y materias primas en particular, y pagaba la diferencia con las ganancias generadas por sus inversiones en el extranjero, su comercio marítimo y sus servicios financieros. Después de la guerra, con las marinas mercantes destruidas, las inversiones en el extranjero liquidadas, los mercados financieros en desorden y los de ultramar para los productos europeos copados por los americanos, los canadienses y empresas nuevas de países antes subdesarrollados, Europa tenía ante sí un sombrío panorama tan sólo para satisfacer las necesidades básicas de su población. Millones de personas se enfrentaban a la amenaza de la muerte por hambre, enfermedad y falta de ropa y cobijo adecuados. Vencedores y vencidos padecían las mismas calamidades. Lo más urgente era atender las necesidades primarias de la población y la reconstrucción de pueblos y ciudades.

La ayuda llegó principalmente a través de dos canales distintos, y en su mayor parte provino de América. A medida que los ejércitos aliados avanzaban a través de Europa Occidental en el invierno y la primavera de 1944-1945, distribuían raciones alimenticias de emergencia y medicamentos a las depauperadas poblaciones civiles, tanto del enemigo

como de los países liberados. Como los aliados se habían comprometido a una política de rendición incondicional, después del cese de las hostilidades tuvieron que asumir la carga de atender a la Alemania derrotada, lo que supuso continuar abasteciendo de alimentos a la indefensa población civil.

El otro canal de ayuda fue la Administración de Ayuda y Reconstrucción de las Naciones Unidas (UNRRA). En 1945-1946 gastó más de 1.000 millones de dólares y distribuyó más de 20 millones de toneladas de alimentos, ropa, mantas y medicamentos. Estados Unidos corrió con más de dos tercios del coste y los demás miembros de las Naciones Unidas con el resto. En conjunto, entre el 1 de julio de 1945 y el 30 de junio de 1947, por medio de concesiones de la UNRRA y otras ayudas urgentes, Estados Unidos puso a disposición de Europa 4.000 millones de dólares y casi 3.000 millones más para el resto del mundo. Después de 1947, el trabajo de la UNRRA fue continuado por la Organización Internacional de Refugiados, la Organización Mundial de la Salud y otros órganos especializados de las Naciones Unidas, así como por parte de organizaciones oficiales y voluntarias nacionales.

A diferencia de Europa, Estados Unidos salió de la guerra más fuerte que nunca. Lo mismo, aunque en menor medida, se puede decir también de Canadá, las demás naciones de la Commonwealth y varios países de Iberoamérica. Exento de daños directos, sus industrias y su agricultura se beneficiaron de la alta demanda en tiempo de guerra, lo que le permitió una utilización plena de su capacidad, la modernización tecnológica y la expansión. Muchos economistas americanos y funcionarios del gobierno temían que se produjera una fuerte recesión después de la guerra, pero cuando se suprimió el racionamiento y los controles de precios, que los habían mantenido artificialmente bajos durante la contienda, la reprimida demanda de bienes que habían escaseado debido a la guerra creó una inflación de posguerra que hacia 1948 había doblado los precios. A pesar de las privaciones que acarreó la inflación a las personas que vivían de un sueldo fijo, mantuvo activa la maquinaria de la industria y permitió que Estados Unidos ampliase la ayuda económica necesaria para la reconstrucción de Europa y de otras tierras devastadas por la conflagración y que se hallaban sumidas en la pobreza.

1. Planificación de la economía de posguerra

Una de las tareas más urgentes a las que tuvieron que enfrentarse los pueblos de Europa una vez que sus necesidades vitales habían sido satisfechas fue la de restaurar la ley, el orden y la administración pública. En Alemania y sus satélites, los gobiernos militares aliados asumieron esas funciones hasta el establecimiento de los acuerdos de paz. La mayoría de los países que habían sido víctimas de la agresión nazi formaron durante la guerra gobiernos en el exilio en Londres. Estos gobiernos volvieron a sus respectivos países al amparo de los ejércitos aliados y pronto asumieron de nuevo sus funciones.

Su regreso, sin embargo, no implicaba una mera «vuelta a la normalidad», la quimera de los años veinte. Los recuerdos del desastre económico de la década de 1930 seguían vivos durante la dura prueba de la guerra y nadie quería repetir la experiencia. En el continente, los líderes de la resistencia clandestina a la Alemania nazi desempeñaron un importante papel en la política de la posguerra, y la camaradería de esos movimientos, en los cuales socialistas y comunistas habían figurado de forma destacada, ayudó mucho a superar los

antagonismos de clase de la preguerra y llevó a nuevos hombres y mujeres a posiciones de poder. En Gran Bretaña, la participación del Partido Laborista en el gobierno de coalición de Churchill durante la guerra dio a sus líderes un gran prestigio e influencia, lo que les permitió obtener su primera victoria clara poco después del final de la contienda. Finalmente, la propia magnitud de la tarea de reconstrucción concedió al Estado un papel más amplio en la vida económica y social de lo que había sido característico en la preguerra. Además, la pericia burocrática adquirida durante el conflicto bélico ahora podía aplicarse a la reconstrucción.

En todos los países, y como consecuencia de los factores mencionados, la sociedad exigía reformas políticas, sociales y económicas. La respuesta a esas exigencias en la esfera económica fue la nacionalización de los sectores clave de la economía, tales como el transporte, la producción de energía y parte del sistema bancario; la extensión de la seguridad social y los servicios sociales, que incluían pensiones de jubilación, asignaciones para la familia, atención médica gratuita o subvencionada, y mejores oportunidades educacionales, y la asunción por parte de los gobiernos de mayores responsabilidades para mantener niveles satisfactorios de actuación económica. Incluso Estados Unidos aprobó la *Employment Act* [Ley de Empleo] de 1946, que creaba el Consejo de Asesores Económicos del Presidente y comprometía al gobierno federal a mantener un alto nivel de ocupación laboral.

En el plano internacional, la planificación para la posguerra había empezado durante la guerra misma. De hecho, ya en agosto de 1941, en la dramática reunión a bordo de un acorazado en el Atlántico Norte (en Placentia Bay, Terranova), Franklin Roosevelt y Winston Churchill firmaron la Carta Atlántica, que comprometía a sus respectivos países (y, más tarde, a otros miembros de las Naciones Unidas) a emprender la restauración de un sistema comercial multilateral en lugar del bilateralismo de la década de 1930. Por supuesto, esto solamente era una declaración de intenciones que no comprometía a las partes a ninguna acción concreta, pero al menos fue una declaración de *buenas* intenciones.

Posteriormente, en 1944, durante una conferencia internacional en Bretton Woods, New Hampshire, en la que los delegados americanos y británicos desempeñaron los papeles principales, se sentaron las bases para la creación de dos instituciones internacionales fundamentales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) tendría la responsabilidad de dirigir la estructuración de los tipos de cambio entre las diversas monedas mundiales, y también la de financiar los desequilibrios en los pagos a corto plazo entre los países. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), también conocido como el Banco Mundial, concedería préstamos a largo plazo para la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra y, finalmente, para el desarrollo de las naciones más pobres del mundo. Estas dos instituciones no empezaron a funcionar hasta 1946 y, por razones que se apuntarán más adelante, no fueron totalmente efectivas hasta varios años después, pero al menos se había sentado un principio de reconstrucción de la economía mundial, y se había llegado a un acuerdo sobre su arquitectura institucional.

Los conferenciantes de Bretton Woods también estudiaron la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC) que formularía las reglas para el comercio justo entre las naciones. Conferencias posteriores tuvieron esta finalidad, pero lo más que pudo conseguirse fue un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) mucho más limitado, firmado en Ginebra en 1947. Los firmantes se comprometían a extender la cláusula de la nación más favorecida a los demás (es decir, no discriminarlas comercialmente), a in-

tentar reducir los aranceles, a no recurrir a restricciones cuantitativas (cuotas) y a eliminar las existentes, y a consultarse mutuamente antes de hacer cambios de políticas importantes. Estas disposiciones quedaban muy por debajo de lo que se había esperado de la OIC, y no siempre se observaron en la práctica; pero las conferencias internacionales para la reducción de aranceles llevadas a cabo bajo los auspicios del GATT ayudaron a reducir las barreras comerciales. La afiliación al GATT creció de veintitrés países en 1947, a más de ochenta veinte años después. Finalmente, en 1994, la Organización Mundial del Comercio (OMC) sustituyó al GATT.

2. El Plan Marshall y los «milagros» económicos

A mediados o finales de 1947 la mayoría de las naciones de Europa Occidental, excepto Alemania, habían recuperado sus niveles de producción industrial anteriores a la guerra. (Alemania se tratará más adelante). Pero, por supuesto, los niveles de producción anteriores a la guerra habían estado lejos de ser satisfactorios. Además, el invierno de 1946-1947 fue extremadamente severo, y tras él hubo una larga sequía en la mayor parte de Europa, por lo que la cosecha de 1947 fue la peor del siglo XX. Evidentemente, quedaba mucho por hacer.

En medio del caos monetario y financiero de la década de 1930, la práctica totalidad de todos los países europeos y muchos otros adoptaron controles de cambio; es decir, sus monedas no eran convertibles, excepto con una licencia emitida por las autoridades monetarias. En contrapartida estaban las transacciones bilaterales de mercancías, una causa fundamental de la reducción del volumen del intercambio comercial. Estos controles, a los que se añadieron otros, continuaron por necesidad durante la guerra. Después de la contienda, la escasez de alimentos, materias primas, repuestos, etc., parecía obligar a la continuación de los controles. El remedio para la escasez se encontraba sobre todo en ultramar, especialmente en América del Norte y del Sur, pero se necesitaban dólares para la compra, y en Europa lo que más escaseaba eran los dólares.

La ayuda norteamericana y las subvenciones para la rehabilitación, antes apuntadas, contribuyeron a atenuar la «escasez de dólares» durante los dos primeros años de la posguerra. Además, Estados Unidos y Canadá, conjuntamente prestaron a Gran Bretaña 5.000 millones de dólares en diciembre de 1945, lo que ayudó no sólo a ese país, sino también a otros a través de los gastos británicos en el continente. (Además, gran parte del préstamo se gastó en reducir los saldos de libras esterlinas acumulados por los países del área de la libra que comerciaban con Gran Bretaña durante la guerra.) Sin embargo, a finales de la primavera de 1947 se veía que la recuperación inmediata a la posguerra estaba en serio peligro. Por otra parte, la creciente «guerra fría» entre Estados Unidos y la URSS, y el papel de los partidos comunistas en algunos países europeos occidentales, sobre todo Francia e Italia, suscitaron en las autoridades americanas dudas sobre la estabilidad política de Europa Occidental. El 5 de junio de 1947, el general George C. Marshall, que había sido nombrado secretario de Estado de Estados Unidos por el presidente Truman, pronunció un discurso durante un acto de entrega de diplomas en la Universidad de Harvard en el que anunció que si las naciones de Europa presentaban una petición unificada y coherente de ayuda, el gobierno de los Estados Unidos tendría una respuesta solidaria. Éste fue el origen del llamado Plan Marshall.

Los ministros de Exteriores francés y británico consultaron de inmediato a su homólogo soviético y le invitaron a reunirse con ellos en París para discutir una respuesta europea a la proposición de Marshall. (Marshall había incluido específicamente a la Unión Soviética y otros países del este de Europa en su proposición, quizá esperando el rechazo de la Unión Soviética. En cualquier caso, el ministro de Asuntos Exteriores soviético, aunque fue a París, no tardó en marcharse, acusando a la proposición de Marshall de «complot imperialista».) Con una diligencia desacostumbrada en los asuntos diplomáticos, representantes de dieciséis naciones se reunieron en París el 12 de julio de 1947, confiriéndose el título de Comité de Cooperación Económica Europea (CCEE). Incluía a todas las naciones democráticas de Europa Occidental (e Islandia), incluso a las neutrales Suecia y Suiza, así como a Austria (aún bajo ocupación militar), al Portugal no democrático y a Grecia y Turquía (naciones a las que Estados Unidos ya había concedido ayuda militar para luchar contra la subversión comunista). Finlandia y Checoslovaquia mostraron interés por participar, pero fueron llamados al orden por la Unión Soviética; ni ésta ni ningún otro de los países del este de Europa estuvieron representados. La España de Franco no fue invitada y Alemania, todavía sometida a ocupación militar, no tenía un gobierno que la representara.

Aún había que convencer al pueblo americano y al Congreso de que conceder más ayuda económica a Europa era en su propio interés. La Administración Truman lanzó una fuerte campaña de presión con ese objetivo, y en la primavera de 1948 el Congreso aprobó la *Foreign Assistance Act* [Ley de Ayuda Extranjera], bajo la que se desarrolló el Programa de Reconstrucción Europea (ERP), que sería administrado por la Administración de Cooperación Económica (ECA). Pero en Europa no había total unanimidad sobre los objetivos del programa. Gran Bretaña había esperado obtener más ayuda bilateral de Estados Unidos, en lugar de recibirla canalizada a través de una organización europea. (Ésta es, probablemente, la principal razón por la que los rusos abandonaron la reunión inicial de planificación; también esperaron, en vano, ayuda bilateral.) A los franceses les preocupaba el papel de Alemania en cualquier organización que pudiera establecerse en el futuro. Los países más pequeños también tenían sus preocupaciones. Sin embargo, después de que el Congreso de los Estados Unidos aprobase la ley, la CCEE se convirtió en la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), que era responsable, junto con la ECA, de distribuir la ayuda americana. A cambio, los miembros de la OECE también tenían que poner fondos en su propia moneda para ser distribuidos con el consentimiento de la ACE.

En conjunto, incluyendo alguna ayuda provisional enviada a Francia, Italia y Austria a finales de 1947 para casos urgentes, el ERP había canalizado unos 13.000 millones de dólares de ayuda económica en forma de préstamos y concesiones de Estados Unidos a Europa a principios de 1952. Esto permitió a los países de la OECE conseguir importar del área del dólar artículos que escaseaban en Europa. Casi una tercera parte (el 32,1%) consistió en alimentos, forraje y fertilizantes, sobre todo durante el primer año del programa. Después, la prioridad se trasladó a los bienes de equipo, materias primas y combustible, a fin de permitir a las industrias europeas reconstruirse y exportar.

Alemania, al principio, ocupó una posición anómala en el Programa de Reconstrucción Europea. Tras su derrota en mayo de 1945, los jefes de Estado de Estados Unidos, el Reino Unido y la URSS se reunieron en julio en Potsdam, cerca de Berlín, para determinar el destino de Alemania, pero sencillamente decidieron prolongar la ocupación militar. (A Francia, aunque no estuvo representada en Potsdam, Gran Bretaña y Estados Unidos le permitieron

ocupar partes de Alemania adyacentes a su territorio.) La decisión no pretendía dividir al país de forma permanente, tan sólo mientras resultara conveniente. Según se fueron desarrollando los acontecimientos, los desacuerdos entre Rusia y los aliados occidentales llevaron a esos últimos a dar cada vez más autonomía a los alemanes en sus zonas de ocupación. Las autoridades soviéticas respondieron con concesiones teóricas similares en la zona oriental, aunque mantuvieron un control estricto mediante un gobierno títere y la presencia de tropas. El resultado final fue la división de Alemania en dos estados diferentes: la República Federal de Alemania (RFA, Alemania Occidental) y la República Democrática Alemana (RDA, Alemania Oriental). Berlín, aunque estaba dentro de la zona soviética, también se dividió en cuatro sectores, reducidos después a dos: Berlín Este, capital de la RDA, y Berlín Oeste, unido a la RFA. En ausencia de un gobierno alemán, el Consejo Aliado de Control sirvió como autoridad suprema oficial, aunque de hecho cada potencia ocupante administrara su zona de forma independiente.

La Conferencia de Potsdam había permitido que continuara el desmantelamiento de la industria de armamento alemana y otras industrias pesadas (que los rusos ya habían comenzado), las indemnizaciones a los vencedores y a las víctimas de la agresión nazi, un estricto control de la capacidad productiva alemana y un vigoroso programa de desnazificación, que incluía el juicio a los dirigentes nazis como criminales de guerra. En realidad, sólo este último objetivo se cumplió. Las autoridades soviéticas desmantelaron muchas fábricas de su zona y se las llevaron a Rusia en concepto de indemnización. Tras un intento por parte de las potencias occidentales de cobrar las indemnizaciones monetarias y de intervenir los grandes complejos industriales de sus zonas, se dieron cuenta de que la economía alemana debía mantenerse intacta, no sólo para mantener al pueblo alemán, sino también para ayudar a la recuperación económica de Europa Occidental. Invirtieron su política y, en lugar de limitar la producción alemana, tomaron medidas para promoverla. Para ello había que facilitar la reunificación económica, proceso iniciado con la creación de la bizona, o unión de las zonas de ocupación americana y británica a finales de 1946, a la que se unió después la zona francesa. Igual que el Zollverein sirvió de precursor al Imperio alemán, la unificación económica de las zonas occidentales de ocupación delineó la futura República Federal de Alemania.

Mientras tanto, surgieron nuevas dificultades. Para asegurar la supervivencia de la población en las zonas ocupadas (que no tardó en aumentar con la afluencia de refugiados procedentes del este), el gobierno militar americano financió unos dos tercios de los artículos de importación fundamentales, sobre todo alimentos, de las zonas occidentales de ocupación entre 1945 y 1948. Para estimular la recuperación económica en sus zonas, las potencias occidentales llevaron a cabo en junio de 1948 la reforma de la moneda alemana, sustituyendo al devaluado y despreciado Nazi Reichsmark por Deutschemarks a razón de uno nuevo por cada diez marcos antiguos. (A la reforma contribuyó decisivamente el hecho de que, en la práctica, la población había vuelto a un sistema de trueque y había abandonado la antigua moneda, sustituyéndola por el café, las medias de seda y, sobre todo, los cigarrillos, que a la vez hacían las funciones de patrón de valor y de medio de intercambio.) La respuesta, inmediata y arrolladora, se conoció como *Wirtschaftswunder* (milagro económico). Los bienes previamente atesorados o comercializados en el mercado negro salieron a la luz; las tiendas volvieron a contar con existencias, las fábricas se pusieron de nuevo en marcha y la Alemania Occidental inició su notable renacimiento económico.

La Unión Soviética, que no había sido consultada sobre la reforma monetaria, y que la consideraba como una infracción del acuerdo de Potsdam (y en realidad lo era), tomó represalias cerrando todos las carreteras y los enlaces ferroviarios entre las zonas de ocupación occidentales y Berlín Oeste. Con ello esperaba obligar a las fuerzas occidentales a retirarse de Berlín, o al menos asegurarse concesiones sobre puntos en litigio; pero los aliados occidentales respondieron rápidamente con un pasillo aéreo a gran escala de productos estratégicos. En una extraordinaria operación que duró más de un año, las fuerzas aéreas americanas y británicas hicieron casi 300.000 vuelos a Berlín, llegando a transportar más de 8.000 toneladas de víveres diariamente. Los aviones no sólo abastecieron a las tropas occidentales, sino también a los tres millones de habitantes de Berlín Oeste.

Mientras tanto, Alemania Occidental se iba integrando en el Programa de Recuperación Europea. Al principio, en 1948, el gobierno militar americano era el que recibía y distribuía la ayuda destinada a las zonas occidentales de ocupación. Posteriormente, se permitió que los estados de Alemania Occidental eligieran representantes para una asamblea constituyente, y en mayo de 1949 la República Federal de Alemania era una realidad. Para no ser menos, la Unión Soviética estableció poco después la llamada República Democrática Alemana. En septiembre se levantó el bloqueo de Berlín.

Con Alemania Occidental ahora totalmente integrada en la OECE y en el Plan Marshall, la recuperación económica de Europa Occidental podía considerarse resuelta, pero todavía no se había acabado todo. El Plan Marshall terminó en 1952; había superado las expectativas de algunos de sus participantes e incluso las de algunos de sus creadores. No creó unos Estados Unidos de Europa, como algunos habían esperado, y quedaban todavía problemas serios por resolver. No obstante, aunque Europa Occidental había recuperado y superado los niveles de producción anteriores a la guerra, la OECE y otras instituciones recién creadas permanecieron, estimulando a la economía europea a alcanzar cotas más altas.

Una de las más importantes de esas nuevas instituciones era la Unión Europea de Pagos (UEP). Como se ha referido anteriormente, uno de los mayores obstáculos para la fluidez comercial de los años inmediatos a la posguerra fue la escasez de divisas, especialmente dólares, y la consecuente necesidad de equilibrar el comercio bilateral. Se habían hecho algunos intentos por romper las restricciones, pero fueron torpes y no muy eficaces. Finalmente, en junio de 1950, las naciones de la OECE, con la ayuda de una subvención de 500 millones de dólares procedente de Estados Unidos, fundaron la UEP. Este ingenioso dispositivo permitió un comercio multilateral libre *dentro* de la OECE; se llevaba una contabilidad precisa de todo el comercio intraeuropeo, y al final de cada mes los balances se cerraban y cancelaban. Las naciones con déficit general se cargaban en la contabilidad central y si sus déficits eran grandes tenían que pagar una parte en oro o en dólares; los acreedores, por otra parte, recibían créditos de la contabilidad central; si éstos eran muy grandes recibían una parte en oro o en dólares, lo que les permitía importar más de las áreas llamadas de moneda fuerte (principalmente el área del dólar). Esto creaba en los países de la OECE incentivos para incrementar sus exportaciones entre ellos y disminuir su dependencia de Estados Unidos y de otros proveedores de ultramar.

Los resultados fueron espectaculares. En las dos décadas posteriores a la formación de la UEP, el comercio mundial creció a una media anual del 8%, la más alta de la historia si exceptuamos los años posteriores a los tratados comerciales de 1860. La mayor parte de este crecimiento, por supuesto, tuvo lugar en Europa, tanto dentro del propio continente

como en sus relaciones con las naciones de ultramar. La UEP tuvo tanto éxito que, junto con el crecimiento general del comercio, los países de la OECE pudieron restaurar la libre convertibilidad de sus monedas y el comercio multilateral total en 1958. En 1961 la propia OECE se transformó en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a la que se adhirieron Estados Unidos y Canadá (y más tarde Japón y Australia): una organización de países industriales avanzados para coordinar la ayuda a los países subdesarrollados, buscar un acuerdo en las políticas macroeconómicas y discutir otros problemas de mutuo interés.

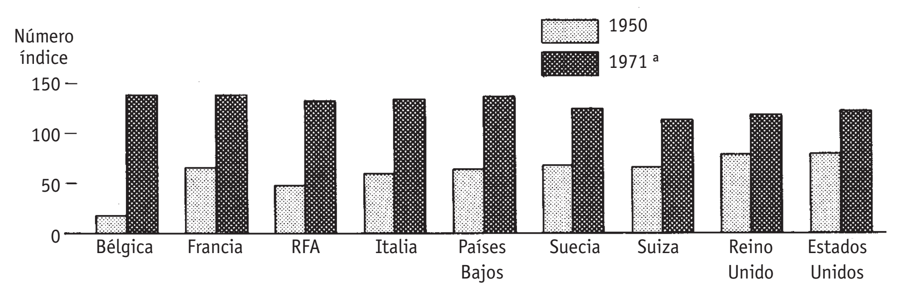
3. La era del gran crecimiento

El cuarto de siglo posterior a la Segunda Guerra Mundial fue testigo del más largo período de crecimiento ininterrumpido en los países industriales del mundo y los índices de crecimiento fueron los más altos de la historia (figura 15.1). Tomando los países industriales como grupo (OECE, Estados Unidos, Canadá y Japón), el crecimiento medio del producto nacional bruto por trabajador de 1950 a 1973 alcanzó el 4,5% anual. Los índices de crecimiento de los países específicos variaron entre el 2,2% del Reino Unido y el 7,3% de Japón. El crecimiento fue más rápido en aquellos países que tenían abundante mano de obra, ya fuera a causa de la reducción de la población agraria (como, por ejemplo, Japón, Italia, Francia) o por la afluencia de refugiados (Alemania Occidental). El crecimiento de Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña, que habían tenido la renta per cápita más alta al final de la guerra, fue más lento que el de Europa Occidental continental y Japón, pero más rápido que en cualquier período anterior de su historia. Al mismo tiempo, los países con rentas per cápita relativamente bajas dentro del grupo industrial —Italia, Austria, España, Grecia y Japón— crecieron más rápidamente que la media.

El término «milagro económico», como se ha apuntado antes, se aplicó por primera vez al notable esfuerzo de crecimiento de Alemania Occidental tras la reforma monetaria de 1948. Cuando los altos índices de crecimiento se mantuvieron a lo largo de las décadas de 1950 y 1960, solía utilizarse para referirse a todo el período. Entonces se advirtió que otras naciones, sobre todo Italia y Japón, tenían índices de crecimiento tan altos o más que los alemanes. ¡Los milagros abundaban! ¿O no? Los altos índices de crecimiento de la mayoría de los países industriales eran ciertamente notables, sin precedentes en la historia, pero desde luego no eran milagrosos. Había sólidas razones que los explicaban en cada caso.

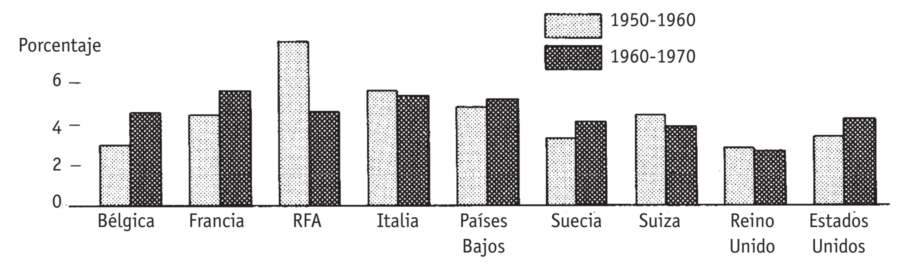
La ayuda americana desempeñó un papel crucial al encender la chispa de la recuperación. Después, los europeos la mantuvieron con altos niveles de ahorro e inversiones. En ocasiones, la competencia entre el consumo y los gastos en inversión originó fuertes presiones inflacionistas, pero ninguna fue tan desastrosa como la hiperinflación posterior a la Primera Guerra Mundial. Gran parte de la inversión se empleó en equipamiento destinado a nuevos productos y procedimientos. Durante los años de depresión económica y de guerra se había producido una acumulación de innovaciones tecnológicas que sólo esperaban para ser utilizadas capital y mano de obra cualificada. Efectivamente, las economías europeas estuvieron estancadas durante toda una generación. Además de haber perdido su incremento de desarrollo potencial, funcionaban con un equipo anticuado e iban a la zaga

A. NÚMEROS ÍNDICES DE PRODUCTO NACIONAL POR PERSONA EN PRECIOS CONSTANTES (1963=100)

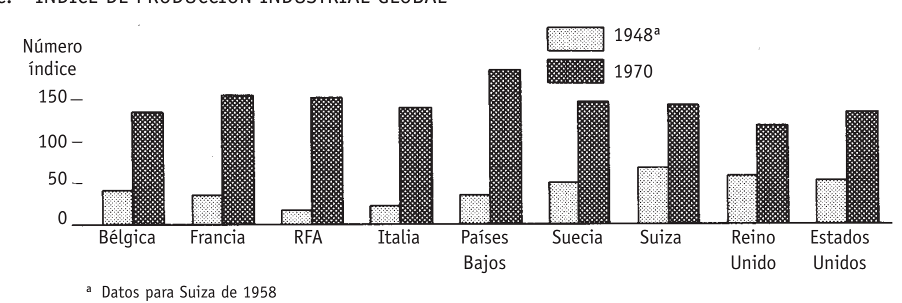


[a] Datos para Francia, Italia y Países Bajos de 1970; datos para Suiza de 1969

B. RENTA NACIONAL, TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL



C. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL GLOBAL



[a] Datos para Suiza de 1958

D. COMERCIO EXTERIOR (IMPORTACIONES MÁS EXPORTACIONES)

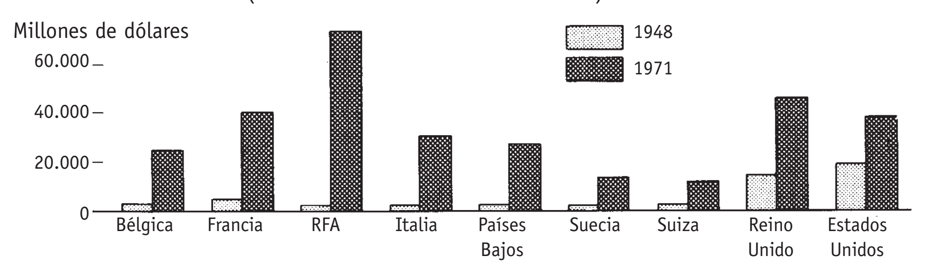


Figura 15.1 Recuperación económica y crecimiento de Europa Occidental, 1948-1971.
(Del *United Nations Statistical Yearbook,* varios años.)

de Estados Unidos respecto a progreso tecnológico. De este modo, la modernización tecnológica contribuyó de forma decisiva al llamado milagro económico.

Otros factores destacados fueron la actitud y el papel de los gobiernos. Participaron en la vida económica directa e indirectamente a mayor escala que antes. Nacionalizaron algunas industrias básicas, elaboraron planes económicos y crearon numerosos servicios sociales. No obstante, la empresa privada era con diferencia la mayor responsable de la actividad económica. Como promedio, entre una cuarta parte y un tercio de la renta nacional de Europa Occidental tuvo su origen en el sector público. Si bien esta proporción era mucho mayor de lo que había sido antes de la guerra, era menos de la mitad de la contribución de los sectores privados de la economía. Los sistemas económicos de la posguerra en Europa Occidental estaban igualmente lejos del estereotipado y anticuado capitalismo del siglo XIX y de las doctrinales economías socializadas de Europa Oriental. En las economías mixtas o de Estado del bienestar características de las democracias occidentales, el gobierno asumía las tareas de proporcionar estabilidad general, un clima favorable al crecimiento y una protección mínima para los económicamente débiles o poco privilegiados, pero dejó la tarea principal de producir los bienes y servicios deseados por la población a la empresa privada.

En el plano internacional, el grado relativamente alto de cooperación intergubernamental merece ser valorado, dada la efectividad de la actuación económica. La cooperación no fue siempre espontánea —a veces era necesario el estímulo de Estados Unidos para obtenerla— y algunos proyectos prometedores no se llevaron a cabo por falta de dicha cooperación; pero, en conjunto, el contraste con los años de entreguerras es patente.

Finalmente, a largo plazo, gran parte de la recuperación debe atribuirse a la riqueza de capital humano existente en Europa. Sus altos índices de alfabetización y de instituciones educativas especializadas, desde jardines de infancia hasta *technische Hochschulen,* universidades, y centros dedicados a la investigación, proporcionaron el personal cualificado y la capacidad intelectual necesarios para que la nueva tecnología funcionara de forma eficaz. Ante el éxito del Plan Marshall, muchos observadores supusieron erróneamente que sólo con el capital físico o financiero bastaría para producir este desarrollo y, basándose en esa falsa premisa, se crearon grandiosos proyectos, como la Alianza para el Progreso entre Estados Unidos y las naciones de América Latina, que acabaron fracasando. Además, el éxito europeo en el mantenimiento de índices de crecimiento históricamente altos durante las décadas de 1950 y 1960 hizo que los autores de las políticas económicas confiaran excesivamente en su capacidad para mantener el aumento de las exportaciones y los dolorosos cambios estructurales en el empleo y en los modelos residenciales que se requerían. Las huelgas de trabajadores se hicieron más frecuentes y más extensas hacia el final de la década de 1960, pues los sindicatos exigían la redistribución de los beneficios en favor de los obreros. En Europa, el crecimiento económico dependía en gran medida de que el dólar norteamericano continuase sobrevalorado, de modo que los fabricantes europeos pudiesen desplazar a los artículos americanos importados dentro de Europa, competir con éxito con los productos norteamericanos en terceros mercados, e incluso penetrar en el propio mercado americano. Cuando Estados Unidos de forma unilateral devaluó el dólar en agosto de 1971, a la mayor parte de Europa le llevó alrededor de una década ajustarse al nuevo entorno comercial internacional, que se describirá en el siguiente capítulo.

4. El surgimiento del bloque soviético

La Unión Soviética fue la nación que sufrió mayores daños, en términos absolutos, de todas las que participaron en la guerra. Las estimaciones sobre su número de muertos, tanto civiles como militares, oscilan entre 10 y más de 20 millones. Veinticinco millones de personas quedaron sin hogar. Grandes áreas de la tierra más fértil para la agricultura y algunas de las regiones más industrializadas resultaron devastadas. Según los cálculos oficiales, el 30% de la riqueza anterior a la guerra fue destruida.

A pesar de los sufrimientos del pueblo ruso, la Unión Soviética emergió como una de las dos superpotencias del mundo de la posguerra. Aunque su renta per cápita era baja, su vastísimo territorio y su gran población le permitían desempeñar este papel. Para restaurar la devastada economía y aumentar la producción a nuevos niveles, el gobierno lanzó el Cuarto Plan Quinquenal en 1946. Al igual que habían hecho los planes anteriores, concedía especial importancia a la industria pesada y de armamento, con particular atención a la energía atómica. Asimismo, el nuevo plan hacía un extenso uso de las indemnizaciones monetarias y los tributos de los países que habían formado parte del Eje y de los nuevos satélites de la URSS.

Stalin, más poderoso que nunca, introdujo cambios en los altos cargos, tanto del gobierno como de la economía, durante los primeros años de posguerra. Una revisión constitucional en 1946 sustituyó el Consejo de Comisarios del Pueblo por un Consejo de Ministros, en el que Stalin asumió el puesto de presidente o primer ministro. Los ministerios encargados de la supervisión y el control de la industria y de la agricultura sufrieron drásticas depuraciones en su personal por motivos de incompetencia y poca honradez. Otros altos cargos del gobierno y del partido fueron despedidos por razones similares, aunque hay razones para creer que el motivo real de Stalin fue la falta de confianza en la lealtad a su persona.

Stalin murió en 1953. Tras dos años de «liderazgo colectivo» y de juegos de alianzas entre los máximos dirigentes del Partido Comunista, Nikita Kruschev, que había sucedido a Stalin como primer secretario del partido, se convirtió en el jefe supremo. En el XX Congreso del Partido, celebrado en febrero de 1956, Kruschev pronunció un largo discurso en el que denunció a Stalin como un tirano despiadado, morboso y casi loco que había ordenado la ejecución de innumerables personas inocentes, cuyo egoísmo le había llevado a cometer errores por los cuales habían sufrido todos los ciudadanos, que había hecho que el gobierno perdiese el contacto con el pueblo, y que había establecido un «culto a la personalidad» para glorificarse. Sin embargo, Kruschev tuvo el cuidado de señalar que el despotismo de Stalin representaba una aberración respecto de una política fundamentalmente correcta y declaró que el nuevo liderazgo colectivo era una vuelta a los principios leninistas. Supuestamente secreto, el discurso de Kruschev se filtró al gran público tanto dentro como fuera de la Unión Soviética. Causó mucha confusión y agitación entre los pueblos de los países comunistas y dañó seriamente la causa del comunismo al ratificar los males del régimen de Stalin. El gobierno comenzó un programa de «desestalinización», que incluía la retirada de su cadáver de la famosa tumba de Lenin en la Plaza Roja de Moscú.

A pesar del cambio de dirección y de algunas reformas superficiales, la naturaleza básica del sistema económico soviético no cambió. En 1955, el gobierno anunció el «cumplimiento» de un plan quinquenal y la inauguración de otro, aun cuando altos cargos se quejaron de la ineficacia generalizada y del fracaso de un tercio de las empresas industriales en

conseguir sus objetivos de producción. La industria pesada soviética continuó aumentando su producción, pero distó mucho de su intención expresa de superar a Estados Unidos. La producción de bienes de consumo, que nunca era objetivo prioritario en la planificación soviética, continuaba retrasándose, de modo que los consumidores debían conformarse con artículos escasos y de poca calidad.

El sector agrario soviético permaneció en un estado de crisis casi continuo a lo largo del período de la posguerra, a pesar de los enormes esfuerzos del gobierno por aumentar la productividad. El sistema de granjas colectivas no ofrecía suficiente incentivo para los campesinos. En su lugar, concentraron sus energías en las pequeñas parcelas privadas de hasta media hectárea (1,2 acres) que les estaba permitido cultivar, parte de cuya producción podían vender en el mercado. Estas parcelas constituían poco más del 3% de la tierra cultivada de la URSS, pero producían una quinta parte de la leche del país y un tercio de la carne fresca, así como gran parte de las frutas y verduras. En 1954, Kruschev inició un proyecto de «tierras vírgenes» para poner en explotación grandes franjas de tierra baldía en el Asia soviética. Al año siguiente lanzó una ofensiva para aumentar la producción de maíz, y en 1957 anunció una campaña para adelantar a Estados Unidos antes de 1961 en la producción de leche, mantequilla y carne. Ninguno de estos programas llegó a acercarse ni remotamente a los objetivos expresados. A pesar de las amenazas de castigo y de despidos en masa de los funcionarios agrícolas, Kruschev y sus planificadores no pudieron superar al mismo tiempo el clima adverso, la mala dirección burocrática, la escasez de fertilizantes y sobre todo la falta de entusiasmo de los campesinos. La escasez de alimentos continuó caracterizando la vida soviética. Rusia, históricamente una exportadora de grano, se vio obligada en la década de 1960 a empezar a importarlo de los países occidentales (Australia, Canadá y Estados Unidos) pagándolo en oro.

Aunque los aliados al principio juzgaron inoportuno y después imposible llegar a un acuerdo en los términos de un tratado de paz con Alemania, sí consiguieron firmar tratados con sus satélites y ponerse de acuerdo en el tratamiento que había que dar a las víctimas de la agresión nazi en Europa Oriental. Los términos generales del acuerdo sobre el este europeo habían sido prefigurados en conferencias celebradas durante la guerra, sobre todo en la de Yalta. En ellas se había previsto el papel fundamental que desempeñaría la Unión Soviética —que se había hecho más concreto con la ocupación de la zona por sus tropas—, si bien Stalin había prometido elecciones libres y «gobiernos de amplia representación», promesa que nunca llegó a cumplir. Después de un año y medio de negociaciones, en febrero de 1947 se firmaron tratados con Rumanía, Hungría, Bulgaria y Finlandia.

La resurrección de Checoslovaquia y Albania se dio por supuesta. Como esos países nunca habían estado en guerra con los aliados —de hecho, fueron las primeras víctimas de la agresión del Eje— no había ningún problema en que recuperasen su independencia. El modo en que fueron liberados, sin embargo, garantizaba su permanencia dentro de la esfera de influencia soviética.

Checoslovaquia fue liberada por las tropas soviéticas y Eduard Benes, presidente antes de la guerra y personaje respetado a nivel internacional, volvió como presidente del gobierno provisional. En unas elecciones relativamente libres en mayo de 1946, los comunistas obtuvieron un tercio de los votos y formaron el grupo mayoritario de la nueva Asamblea Constituyente. Klement Gottwald, el líder comunista, fue nombrado primer ministro, pero la Asamblea reeligió por unanimidad a Benes como presidente. El país continuó bajo un

gobierno de coalición, con Benes esperando hacer de Checoslovaquia un puente entre la URSS y Occidente, hasta que los comunistas tomaron el poder en febrero de 1948.

Durante la guerra, Churchill y Stalin, sin consultar a Roosevelt, acordaron ejercer esferas de influencia iguales en Yugoslavia cuando la contienda acabara. En realidad, los partisanos yugoslavos, mandados por el mariscal Tito, liberaron al país con escasa ayuda rusa y prácticamente ninguna de Gran Bretaña, otorgando así al país cierto grado de independencia. Las elecciones de noviembre de 1945 dieron al Frente de Liberación Nacional, dominado por los comunistas de Tito, una mayoría sustancial en la nueva asamblea constituyente, la cual no tardó en derrocar a la monarquía y proclamar una República Popular Federal. En teoría, la nueva constitución era similar a la soviética, y Tito gobernó el país de modo parecido al de Stalin. Sin embargo, se negó a aceptar los dictados de la Unión Soviética y en 1948 rompió públicamente con este país y los demás satélites comunistas.

La determinación de las fronteras de Polonia y de su forma de gobierno constituyeron uno de los problemas más espinosos de la pacificación. En la última fase de la guerra había habido dos gobiernos provisionales polacos, uno en Londres y otro en la Polonia ocupada por Rusia. Ante la insistencia rusa y con la conformidad occidental, los dos grupos se unieron para formar un Gobierno provisional de Unidad Nacional, con una promesa de prontas «elecciones libres y sin trabas». La coalición duró hasta 1947, cuando los comunistas expulsaron a sus socios y asumieron el control total. El acuerdo territorial provisional de Potsdam desplazaba a Polonia 450 kilómetros hacia el oeste. El lenguaje empleado en el acuerdo estipulaba solamente que Polonia debería tener una «administración temporal» de la zona al este de la línea Oder-Niesse, es decir, aproximadamente una quinta parte de la Alemania de antes de la guerra; pero los polacos, con el apoyo soviético, consideraron el acuerdo como una compensación definitiva por sus cesiones a la Unión Soviética, que constituían casi la mitad de la Polonia anterior a la guerra. Expulsaron de inmediato a los millones de alemanes que residían en la zona para hacer sitio a los millones de polacos que acudían desde la zona ocupada por los rusos. Estos enormes traslados de población, junto con otros similares en diversas partes de Europa Oriental, volvieron las fronteras étnicas «al *statu quo ante* 1200 d. C.», en palabras de Arnold J. Toynbee.

Los tratados de paz con los satélites de Alemania del este de Europa —Rumanía, Bulgaria y Hungría— contenían disposiciones territoriales que seguían un modelo históricamente bien establecido. Rumanía recuperó Transilvania de Hungría, pero tuvo que devolver Besarabia y el norte de Bukovina a la Unión Soviética y el sur de Dobrudja a Bulgaria. Hungría fue la que más perdió, ya que no ganó nada y tuvo que ceder una pequeña zona a Checoslovaquia, que perdió Rutenia en favor de la Unión Soviética. Las tres naciones derrotadas tuvieron que pagar indemnizaciones —300 millones de dólares Hungría y Rumanía y 70 millones Bulgaria (calculados según los precios de 1938, con lo que la cantidad real era mayor)— cuya mayor parte fue a parar a la URSS. Bajo la protección de tropas soviéticas, los comunistas que participaban en los gobiernos de frente popular, y que habían sido formados en Moscú, tuvieron pocas dificultades para librarse de sus colaboradores liberales, socialistas y agrarios, y pronto establecieron repúblicas populares según el modelo soviético. Finlandia perdió parte de su territorio en favor de Rusia y tuvo que pagar 300 millones de dólares en indemnizaciones, pero se libró de correr la misma suerte que otros gobiernos de frente popular en las fronteras con la Unión Soviética, manteniendo una precaria neutralidad.

Los tratados de paz omitieron mencionar la desaparición de los países bálticos de Letonia, Lituania y Estonia. Parte del imperio zarista antes de 1917, habían sido incorporados a la Unión Soviética en 1939-1940 y luego invadidos por Alemania en 1941. De nuevo ocupados por el Ejército Rojo en 1944-1945, fueron anexionados tranquilamente a la Unión Soviética como supuestas «repúblicas autónomas». El hecho de que no fueran mencionados en las negociaciones de paz implicaba el reconocimiento de que volvían a formar parte del nuevo imperio ruso.

En enero de 1949, viendo el éxito inicial del Programa de Recuperación Europea, la Unión Soviética creó el Consejo de Mutua Ayuda Económica (COMECON) en un intento de integrar las economías de sus satélites del este de Europa en una unión más coherente. Incluía a Albania, Bulgaria, Rumanía, Hungría, Checoslovaquia, Polonia y Alemania Oriental. Aunque teóricamente pretendía coordinar el desarrollo económico de los países comunistas y promover una división del trabajo más eficaz entre ellos, en realidad el COMECON sirvió para que los satélites dependieran económicamente aún más de la Unión Soviética. En lugar de desarrollar un sistema de comercio multilateral, como el de Europa Occidental, la mayor parte del comercio, tanto con la Unión Soviética como entre ellos, siguió siendo bilateral, en gran parte como había sido con la Alemania nazi durante la Segunda Guerra Mundial.

Cuando Stalin murió en 1953, el bloque soviético de Europa presentaba una imagen de unidad monolítica. Cada satélite era más o menos una réplica a pequeña escala de la Unión Soviética, y todos bailaban al son que marcaba Moscú. Sin embargo, tras esta fachada de unidad existían tendencias de escisión. Cuando Yugoslavia rompió con el bloque soviético (aunque siguió siendo una nación comunista) muchas personas de los otros satélites hubieran querido hacer lo mismo. Poco después de la muerte de Stalin, una oleada de agitación recorrió los estados satélites. Estallaron huelgas y disturbios en varios países, y la situación se agravó de tal manera que las autoridades soviéticas, aún en ocupación, tuvieron que utilizar la fuerza militar para reprimirlos.

En 1956, en Hungría, Imre Nagy, un «comunista nacional», se convirtió en primer ministro, prometiendo reformas a todos los niveles e incluso elecciones libres. También anunció que Hungría se retiraría del Pacto de Varsovia, una alianza militar patrocinada por los soviéticos, y pidió que las Naciones Unidas garantizaran una neutralidad perpetua para Hungría en las mismas condiciones que Austria. Aquello fue demasiado para la Unión Soviética. El 4 de noviembre, a las cuatro de la madrugada, tanques y bombarderos soviéticos iniciaron un ataque sincronizado sobre Hungría cuyo resultado fue una destrucción tan horrible como la de la Segunda Guerra Mundial. Durante diez días los trabajadores y estudiantes húngaros pelearon como héroes inútilmente con armas suministradas por sus propios soldados contra fuerzas abrumadoramente superiores. Incluso después de que los rusos recuperasen el control y establecieran un nuevo gobierno títere, muchos continuaron con actividades de guerrilla en las montañas, mientras que más de 150.000 personas escapaban a través de la frontera abierta con Austria, buscando refugio en Occidente. La revuelta húngara puso de manifiesto que incluso una Rusia desestalinizada no estaba dispuesta a renunciar a su imperio comunista.

El movimiento por un socialismo democrático genuino todavía fue más allá en Checoslovaquia. En enero de 1968, el Partido Comunista Checo dirigido por Alexander Dubcek, se deshizo de los dirigentes estalinistas de la vieja guardia, proponiendo un programa de re-

formas de largo alcance que incluía una mayor confianza en los mercados libres en lugar de los precios dictados por el gobierno, la disminución de la censura de prensa y un aumento considerable de la libertad personal. Los dirigentes del Kremlin al principio intentaron convencer a los líderes checos de que volviesen a la política comunista ortodoxa, pero sin éxito. Finalmente, en agosto de 1968, el ejército y las fuerzas aéreas soviéticas invadieron Checoslovaquia y establecieron la ley marcial. De nuevo, igual que en Alemania Oriental en 1953 y Hungría en 1956, los acontecimientos demostraron que el imperio comunista de Rusia sólo podía mantenerse por la fuerza.

Sin ser miembro del bloque, la República Popular China se alió brevemente con la Unión Soviética. China, de entrada un país pobre, había sufrido enormemente en la Segunda Guerra Mundial. Durante la guerra, los comunistas chinos cooperaron con el líder nacionalista Chang Kai-shek contra los japoneses, pero mantuvieron un ejército independiente en el norte de China, abastecido por requisas locales y equipado por la Unión Soviética. Asimismo, ganaron muchos seguidores entre un campesinado cansado de la guerra. Cuando ésta acabó, combatieron contra Chang y en 1949 consiguieron que tanto él como sus seguidores abandonaran el continente hacia Taiwan. El 1 de octubre de 1949, los comunistas, dirigidos por Mao Tse-tung y Chu En-Lai, proclamaron formalmente la República Popular de China (RPCh) con capital en Pekín (Beijing).

Basándose en las tácticas de las modernas dictaduras de partido único, los comunistas extendieron rápidamente su control sobre todo el país, consiguiendo un grado de poder centralizado sin precedentes ni siquiera en la larga historia del despotismo chino. Con el control político firmemente establecido, el nuevo gobierno emprendió la modernización de la economía y la reestructuración de la sociedad. Al principio toleró la propiedad de los campesinos y una limitada propiedad privada del comercio y de la industria, pero en 1953 empezó a fomentar la colectivización de la agricultura y se emprendió la nacionalización de la industria. Aunque se consiguieron resultados significativos, la cúpula del partido no quedó satisfecha, y en 1958 se embarcó en el «gran salto hacia delante»: un esfuerzo intensivo para alcanzar a las economías industriales avanzadas. La población fue incapaz de mantener el esfuerzo y los sacrificios exigidos por sus dirigentes, y una oleada de hambre causada por la mano del hombre segó millones de vidas. En 1961, el gobierno revisó sus objetivos y el crecimiento se reanudó a un ritmo menos frenético.

Un objetivo fundamental de la dirección comunista china fue la estructuración de la sociedad y la reforma de los procesos de pensamiento, comportamiento y cultura. Los vestigios de estructura de clase «feudal» y «burguesa» fueron eliminados mediante los sencillos recursos de la expropiación y la ejecución. Pero imponer lealtad y obediencia a la vasta burocracia que seguía anclada en las tradiciones de los antiguos mandarines, y al fino estrato compuesto por intelectuales, científicos y técnicos, la mayoría de los cuales se habían educado en Occidente, resultó ser más difícil. Finalmente, en 1966, Mao puso en marcha la «gran Revolución Cultural», marcada por tres años de terrorismo y violencia, durante los cuales muchos intelectuales fueron obligados a trabajar como campesinos y obreros.

Desde el principio, la República Popular China había contado con la ayuda económica, técnica y militar de la Unión Soviética, pero los chinos se negaron a aceptar los dictados soviéticos. En 1960, la URSS cortó su ayuda y retiró todos sus asesores y ayudantes técnicos. En pocos años, tras una serie de choques fronterizos, las dos superpotencias del mun-

do comunista estuvieron al borde de una guerra abierta. A pesar de la retirada de los técnicos y la ayuda soviéticos, China consiguió su mayor triunfo tecnológico en 1964 con la explosión de una bomba atómica.

Para compensar la hostilidad de la Unión Soviética, los chinos iniciaron un acercamiento a Occidente, que llegó a su punto culminante en 1971 cuando Estados Unidos retiró sus objeciones para la admisión de la República Popular China en las Naciones Unidas. Tras la muerte de Mao, en 1976, aumentaron los contactos con Occidente, y en la década de 1980, bajo el liderazgo de Deng Xiaoping, el gobierno permitió una limitada reintroducción del libre mercado y la libre empresa.

La Unión Soviética tenía otros tres estados satélites o clientes en Asia. En 1924, la República Popular de Mongolia se convirtió en el primer estado comunista fuera de la URSS. (Antiguamente conocida como Mongolia Exterior, obtuvo su independencia de China en 1921 con la ayuda soviética.) Semiárida y apenas poblada, su economía se basaba principalmente en el pastoreo, aunque después de la Segunda Guerra Mundial empezó a explotar sus recursos minerales (cobre y molibdeno) con ayuda de la Unión Soviética y de otros países comunistas. Ingresó en el COMECON en 1962. En 1978, el primer secretario del Partido Comunista anunció que había pasado de ser un país agrícola-industrial a ser un país industrial-agrario.

Después de la derrota de Japón, los ejércitos americano y soviético ocuparon Corea conjuntamente. Sus zonas estaban separadas sólo por el paralelo 38. Los esfuerzos por unir el país bajo un régimen único fracasaron, y en 1948 las autoridades soviéticas y americanas organizaron regímenes separados en sus respectivas zonas y poco después retiraron sus fuerzas armadas. La República Popular Democrática de Corea, o Corea del Norte, se creó en septiembre de 1948, según el modelo de estilo soviético de economía centrada en la industria militar. En junio de 1950, tropas norcoreanas invadieron Corea del Sur, buscando reunificar al país bajo control comunista. Con una importante ayuda de Estados Unidos, Corea del Sur finalmente repelió la invasión, pero ambas partes del país fueron devastadas por la guerra, que duró hasta el armisticio de 1953. La capacidad minera y fabril de Corea del Norte fue reconstruida con ayuda soviética y china, y la agricultura fue colectivizada. Bajo el régimen autoritario de Kim Il-sung, Corea del Norte se convirtió en una de las sociedades más represivas y regimentadas del mundo, y en consecuencia incapaz de producir suficientes alimentos o bienes de consumo para su pueblo, aunque había sido la parte más avanzada de la economía coreana antes de la Segunda Guerra Mundial.

La República Socialista de Vietnam fue una consecuencia de la República Democrática de Vietnam, establecida el 2 de septiembre de 1945 por Ho Chi Minh, el líder del movimiento de resistencia contra los japoneses, que habían ocupado el país durante la Segunda Guerra Mundial. Acabada ésta, los franceses intentaron volver a establecerse allí, pero fueron derrotados por los vietnamitas en 1954. A partir de entonces, el país quedó dividido en el Norte comunista y un Vietnam del Sur anticomunista. En la trágica guerra civil que siguió, en las décadas de 1960 y 1970, el sur fue derrotado a pesar del masivo apoyo militar y de la ayuda económica de Estados Unidos. Su economía era tradicionalmente agrícola, con el arroz y el caucho como principales exportaciones, aunque los franceses también desarrollaron un área industrial importante en el norte basada en el procesamiento de recursos minerales. La industrialización ha sido impulsada por el gobierno, que posee y maneja la práctica totalidad de las empresas.

El único estado socialista aliado de la Unión Soviética en el hemisferio occidental era la República de Cuba. Fidel Castro, el líder revolucionario que derrocó al opresivo dictador Fulgencio Batista el 1 de enero de 1959, al principio no se proclamó abiertamente marxista, pero la política anticastrista de Estados Unidos, culminada con la desastrosa invasión de la Bahía de Cochinos en 1961, le empujó en brazos de la Unión Soviética, encantada de encontrar una base para propagar su doctrina en dicho continente. Aislada de sus mercados tradicionales, sobre todo dentro de Estados Unidos, pero dependiente todavía de su tradicional artículo de exportación, el azúcar, Cuba recibía la mayor parte de sus bienes manufacturados (incluido el armamento) del bloque soviético. En 1972 se hizo miembro del COMECON.

5. La economía de la descolonización

La Segunda Guerra Mundial asestó un golpe mortal al imperialismo europeo. Las Filipinas, las Indias Orientales holandesas, la Indochina francesa y Birmania y Malasia, británicas, cayeron bajo el control temporal de Japón. En los demás lugares de Asia y África, la derrota de Francia, Bélgica e Italia y la preocupación de los británicos por el esfuerzo bélico dejaron a sus dependencias coloniales entregadas a su suerte. Algunas proclamaron su independencia inmediatamente; otras vieron el nacimiento de partidos independentistas que luchaban contra el gobierno colonial. Los eslóganes de los aliados occidentales durante la guerra, en demanda de libertad y democracia en todo el mundo, fortalecieron a los movimientos independentistas poniendo de relieve las contradicciones entre los ideales occidentales y las realidades del colonialismo, y minaron asimismo el consentimiento de los europeos en agotar sus propias fuerzas para dominar a otros. En los años inmediatos de posguerra las potencias imperiales recuperaron temporalmente el control en la mayoría de sus primitivas colonias, pero la debilidad causada por el conflicto bélico, la creciente fuerza de los movimientos independentistas nativos y la ambivalente posición de Estados Unidos condujeron a un abandono gradual del control imperial. En algunas zonas coloniales se iniciaron guerras de independencia contra sus antiguos amos. Progresivamente, las potencias imperiales prefirieron renunciar a sus dominios, voluntariamente o contra sus deseos, antes que afrontar los costes y riesgos de una guerra.

Cuando Gran Bretaña concedió la independencia al subcontinente indio en 1947, surgieron no una nación, sino dos, y después una tercera y una cuarta. India y Pakistán, la primera de religión predominantemente hindú y la segunda islámica, obtuvieron su independencia el 15 de agosto de 1947. Al año siguiente, la isla de Ceilán también logró la independencia, rebautizándose con el nombre de Sri Lanka en 1972. Al constituirse, Pakistán estaba dividido en dos partes separadas geográficamente: el Pakistán Occidental, de habla urdu, a lo largo del río Indo, y el Pakistán Oriental, de habla bengalí, al otro lado de la India, atravesado por el Ganges. Pese a ser inferiores en número, los paquistaníes occidentales dominaron políticamente a los orientales hasta 1971, en que estos últimos se rebelaron y crearon el estado independiente de Bangladesh. Los cuatro países tienen una población muy densa, recursos naturales pobres y escasos, y bajos niveles de alfabetización. Son países, asimismo, propensos a disturbios raciales y religiosos y gobiernos inestables, a menudo dictatoriales. La mayor parte de la mano de obra se dedica a una agricultura de baja

productividad. No sorprende, pues, que todos estos países sean extremadamente pobres. India es la menos desafortunada. En las décadas de 1960 y 1970 aprovechó la «revolución verde» de la agricultura y en la actualidad prácticamente es autosuficiente en producción de alimentos. También tiene más industria que los otros. Ninguno de estos países es un estado socialista doctrinal, pero en todos el gobierno desempeña un papel sustancial en la economía.

Birmania, rebautizada Myanmar, gobernada antes de la guerra como parte de la India británica, obtuvo su independencia de Gran Bretaña en 1948, Indonesia de los holandeses en 1949, y Laos y Camboya, junto con Vietnam del Norte, de los franceses en 1954. En 1963, las antiguas colonias de la Corona, Singapur, Sarawak y Borneo del Norte se unieron a la Federación Malaya como Federación de Malasia, dominio autónomo dentro de la Commonwealth; pero en 1965 Singapur, con una población mayoritariamente de origen chino, se retiró de la Federación y se convirtió en una república independiente. Las Filipinas, que llevaban esperando la independencia de Estados Unidos desde antes de la Segunda Guerra Mundial, se hicieron realmente independientes el 4 de julio de 1946 como República de Filipinas. Todos estos países, excepto Singapur, tienen muchas características comunes, además del clima y la topografía. Todos son predominantemente rurales y agrícolas, con mano de obra dividida entre explotaciones de subsistencia y plantaciones para la exportación. Algunos tienen también minerales estratégicos apreciados en los mercados mundiales: Indonesia posee petróleo, y Malasia, estaño. Todos tienen bajos índices de alfabetización y altos índices de crecimiento demográfico. Aunque teóricamente son repúblicas, se trata de democracias débiles: la mayoría han padecido períodos prolongados de dictadura y son sumamente pobres. Singapur, sin embargo, está altamente urbanizada y alfabetizada y es relativamente rica. Situada en la confluencia de importantes rutas comerciales, ha desarrollado, como Hong Kong, una refinada economía, con el comercio como pilar fundamental, además de los servicios bancarios y financieros relacionados con éste e incluso alguna industria.

El mapa político de África al final de la Segunda Guerra Mundial se diferenciaba poco del de los años de entreguerras. Las potencias imperiales del pasado gobernaban todavía casi todo el continente. Aparentemente, los trascendentales acontecimientos de las dos décadas previas parecían haber tenido poco efecto. Bajo la superficie, sin embargo, se habían puesto en movimiento poderosas corrientes de cambio que en las dos décadas siguientes alterarían por completo la faz del continente.

La antigua colonia italiana de Libia fue la primera nación africana que obtuvo la independencia. Las Naciones Unidas tomaron la decisión en 1949, y el nuevo estado comenzó su vida política a finales de 1951 como una monarquía constitucional. Con su escasa población, su aparente falta de recursos naturales y su atrasada economía, el futuro de la nueva nación estaba lejos de ser prometedor, pero las subvenciones occidentales le ayudaron a sobrevivir hasta que el descubrimiento de petróleo fortaleció su base económica. En 1969 una junta militar formada por jóvenes oficiales derrocó al anciano rey pro occidental, estableciendo una república nacionalista árabe que en la década de los ochenta y los noventa propició e instigó el terrorismo internacional.

El protectorado de Gran Bretaña sobre Egipto había terminado formalmente en 1922, pero seguía manteniendo el control de los asuntos militares y de política exterior. En 1952 una junta militar derrocó al gobierno títere de los británicos, caracterizado por su indolencia y hedonismo, instaurando una dictadura militar bajo el disfraz de una república. En

1956, el dictador forzó la salida de las últimas tropas británicas, que guardaban aparentemente el canal de Suez, y poco después éste fue nacionalizado. Aunque los egipcios reclamaban para sí una total independencia, querían conservar el control de Sudán, que habían administrado conjuntamente con los ingleses. En un plebiscito en 1955, sin embargo, los sudaneses votaron mayoritariamente a favor de una república independiente, que proclamaron el 1 de enero de 1956. Con una gran superficie, pocos recursos y una población casi totalmente analfabeta, Sudán ha sido incapaz de establecer una democracia o bases económicas, y ha sido gobernado por una serie de regímenes militares.

El norte de África francés tuvo que llevar a cabo una larga y difícil lucha por la independencia. Túnez y Marruecos habían conservado sus gobiernos tradicionales bajo el dominio francés. En cambio, Argelia, donde los franceses llevaban asentados más de cien años y que contaba con más de un millón de habitantes de origen europeo (aproximadamente una décima parte de la población), en ciertos aspectos se consideraba parte de Francia. Tras la guerra se desarrollaron en los tres países fuertes movimientos nacionalistas y panárabes. El gobierno francés respondió a ellos con concesiones nominales para Túnez y Marruecos, pero intentó integrar Argelia a Francia con más firmeza. Ninguna de las dos políticas funcionó.

Francia acabó concediendo la independencia total a Túnez y Marruecos, pero reforzó su control sobre Argelia. Los argelinos replicaron con una intensiva guerra de guerrillas que comenzó en 1954, y en la que a menudo se dieron actos de terrorismo tanto contra la población europea como contra los colaboradores argelinos. Incapaz de localizar y destruir a los líderes rebeldes, con frecuencia refugiados en otros países árabes, el ejército francés respondió con su propio terrorismo. El gobierno de París no daba un total apoyo al ejército, ni tampoco ejercía un control estricto sobre él. En mayo de 1958, enfrentado con la amenaza de un golpe de Estado por parte del ejército, el gobierno de la Cuarta República francesa abdicó sus poderes en el general De Gaulle, que prácticamente asumió un poder dictatorial. Al principio, De Gaulle pareció intentar conservar a Argelia como parte de Francia, pero, tras varios años de derramamiento de sangre e infructuosos intentos de alcanzar un acuerdo con los líderes argelinos para que obtuviesen la autonomía dentro de la «Comunidad Francesa», en 1962 accedió a conceder la independencia total.

Los tres países norteafricanos eran predominantemente agrícolas, con un tipo de agricultura mediterránea (cereales, aceituna, cítricos, etc.); pero poseen también importantes yacimientos minerales. En particular, los yacimientos de petróleo y de gas natural de Argelia, descubiertos poco después de la independencia, le han proporcionado los medios necesarios para desarrollar la industria y para desempeñar un papel en el mundo de la política. Antes de su independencia, los tres países tenían un comercio orientado a Francia, y esa tendencia continuó, si bien un acuerdo comercial con la Comunidad Europea en 1976 amplió sus mercados exteriores. Argelia exportó gran parte de su gas natural líquido a Estados Unidos.

A principios de la década de 1950, la mayoría de los observadores suponían que haría falta una generación o más para que los pueblos negros del África subsahariana obtuvieran la independencia; sin embargo, en una década habían surgido más de una veintena de naciones nuevas procedentes de los antiguos imperios británico, francés y belga. La fuerza de los movimientos independentistas nativos contribuyó sólo parcialmente a esta sorprendente evolución. Igualmente importantes fueron las dificultades internas de las potencias impe-

riales, poco dispuestas a soportar el alto coste (económico, político y moral) de continuar gobernando pueblos extraños en contra de su voluntad. Una vez que hubo comenzado el proceso de emancipación, continuó como una reacción en cadena. Cada nuevo día de independencia aceleraba el siguiente.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno británico se dio cuenta de que sería mejor preparar a sus pupilos africanos para el autogobierno y así evitar costosas guerras coloniales y la pérdida total de los beneficios del imperio. Empezó estableciendo más escuelas, creando universidades y abriendo la Administración pública a los africanos. En 1951, Costa de Oro y Nigeria lograron cierta autonomía local, siendo la intención británica conceder más, quizá al cabo de algunas décadas. No obstante, en Costa de Oro, Kwame Nkrumah, un notable líder político, exigió la independencia inmediata y se mostró decidido a obtenerla incluso desde la celda de su prisión. Antes de correr el riesgo de una revuelta con todas las de la ley, los británicos accedieron a casi todas las exigencias de Nkrumah y en 1957 surgió el estado de Ghana (nombre proveniente de un imperio africano medieval) como la primera nación negra de la Commonwealth británica. Ghana, asimismo, se convirtió en miembro de las Naciones Unidas. Con este precedente, Nigeria consiguió su independencia en 1960, y otras posesiones británicas siguieron el ejemplo en años posteriores.

Paradójicamente, las primeras colonias británicas de África que consiguieron la independencia total se hallaban entre las menos avanzadas económica y políticamente. Como estaban pobladas casi en su totalidad por africanos negros, no se dio el problema de las minorías blancas. Sin embargo, en África oriental y las dos Rhodesias los colonos británicos habían adquirido vastas extensiones de terreno y disfrutaban de una autonomía local importante. Privados de derechos políticos y de oportunidades económicas, los africanos constituían mayorías hoscas y rebeldes que recurrieron en ocasiones a la violencia, como el terrorismo del Mau Mau en Kenia durante la década de 1950.

En 1965, Gran Bretaña había concedido la independencia a todas sus colonias africanas excepto a Rhodesia del Sur (o Rhodesia, como se la conoció después de que en 1964 Rhodesia del Norte se convirtiera en Zambia). Esta excepción se debió a la negativa de la población blanca de Rhodesia a conceder a sus conciudadanos negros, quienes los sobrepasaban en gran número, sus mismos derechos. En 1965, el gobierno del primer ministro Ian Smith, dominado por los blancos, hizo una declaración unilateral de independencia, la primera en el Imperio británico desde 1776. Las Naciones Unidas intentaron aplicar sanciones económicas, pero Rhodesia, con ayuda de Sudáfrica y Portugal, consiguió resistir durante varios años. Finalmente, en 1979, tras unas elecciones libres, la mayoría negra triunfó y rebautizaron el país con el nombre de Zimbabue.

Al anunciar la constitución de la Quinta República francesa en 1958, De Gaulle ofreció a todas las colonias de Francia, excepto Argelia, la opción de independencia inmediata o autonomía dentro de la nueva Comunidad Francesa, con el derecho a segregarse en cualquier momento. Aunque De Gaulle se dio cuenta de que probablemente sería imposible retener a las colonias contra su voluntad, esta oferta, notablemente generosa, marcaba un agudo contraste con la obstinada falta de realismo y los desatinos que caracterizaron a la anterior política colonial francesa. De las quince colonias en el África negra (incluida Madagascar), sólo Guinea, liderada por el comunista Sekou Touré, eligió la independencia. Las demás organizaron sus propios gobiernos, pero permitieron que Francia conservase el control de la defensa y la política exterior, a cambio de ayuda económica y técnica.

En 1960 un nuevo cambio constitucional les concedió la independencia total al tiempo que privilegios económicos especiales. En 1963, en la Convención de Yaoundé (véase más adelante), esos privilegios se extendieron a todos los miembros de la Comunidad Europea.

La repentina consecución de libertad de las colonias francesas incitó a los antaño apacibles súbditos del Congo Belga al disturbio y al pillaje, y les llevó a exigir un tratamiento similar. Los belgas no habían previsto que el Congo tuviera autogobierno, y mucho menos que se independizara. Los disturbios les cogieron por sorpresa, pero a principios de 1960 el gobierno belga decretó que el Congo fuese independiente el 30 de junio. Se prepararon unas elecciones precipitadas, se redactó una constitución y los congoleños, que en su mayoría eran analfabetos y no habían votado jamás, fueron llamados a elegir a todo un colectivo de funcionarios de gobierno. Cuando llegó el día, muchos de ellos esperaban que, por arte de magia, su nivel de vida se elevaría al que disfrutaban sus anteriores y ricos amos. Con la decepción, volvieron al saqueo y a la destrucción incontrolados. El ejército congoleño se amotinó, los grupos políticos rivales se atacaron entre sí y la provincia de Katanga, rica en minerales, intentó escindirse de la nueva nación. El gobierno central pidió ayuda a las Naciones Unidas para restaurar el orden, pero la rebelión y los brotes de violencia salvajes continuaron esporádicamente. No fue hasta 1965 cuando un dictador militar, el general Mobutu, consiguió restaurar el orden. Después de consolidar su poder, cambió el nombre de su país por el de República del Zaire.

A mediados de la década de 1960, las antiguas potencias coloniales europeas, excepto Portugal, habían concedido la independencia a casi todas sus colonias en Asia y África. Portugal rechazó con desdén todas las sugerencias de preparar a sus colonias para una eventual liberación. Sin embargo, en 1974 un golpe de Estado en Portugal derrocó el régimen dictatorial y el nuevo gobierno rápidamente negoció la independencia de sus colonias africanas, Angola y Mozambique, para el año siguiente.

Aunque el colonialismo estaba casi muerto, si no lo estaba ya, dejó una herencia lamentable. Con pocas excepciones, reducidas sobre todo a las zonas de asentamiento europeo, las nuevas naciones eran terriblemente pobres. En tres cuartos de siglo de colonialismo las naciones de Europa habían extraído inmensas fortunas en minerales y otros productos, pero compartieron poco de su riqueza con los africanos. Sólo tardíamente algunas potencias coloniales intentaron educar a sus súbditos o prepararlos para un autogobierno responsable. Sin embargo, la mayoría de las nuevas naciones al menos intentaron seguir formas democráticas, y algunas realizaron un valiente esfuerzo por conseguir una verdadera democracia. Como en muchas otras partes del mundo, no existían bases sociales y económicas para una democracia estable y viable. Muchas antiguas colonias sucumbieron a gobiernos de un solo partido, a menudo influidas por los comunistas rusos o chinos. Otras fueron víctimas de la anarquía y la guerra civil, durante las cuales miles de civiles inocentes, especialmente niños, murieron de desnutrición, enfermedad o a causa de las hostilidades. La mayoría de los gobiernos de las nuevas naciones se caracterizaron por su ineficacia y su corrupción. Incluso cuando sus intenciones eran buenas, pocos tenían los recursos, especialmente en capital humano, para conseguir hacerlas realidad.

6. Las fatigas del Tercer Mundo

En muchos casos, las antiguas colonias trataron de imitar los aparentes éxitos de Latinoamérica en la consecución de una independencia económica además de política respecto de sus antiguos amos coloniales. A finales del siglo XIX y en la primera mitad del XX los países de América Latina habían sido importantes partícipes en la división internacional del trabajo, basada en su ventaja comparativa en productos primarios. Hasta mediados del siglo XX algunos de ellos, especialmente los países del «cono sur» (Argentina, Uruguay y Chile), disfrutaban de rentas per cápita comparables a las de Europa Occidental. Posteriormente, bajo la desafortunada suposición de que en cierto modo eran ciudadanos del mundo de segunda clase debido a su especialización en productos primarios, la mayoría de ellos continuaron con programas de «importación, sustitución, industrialización», intentando producir por sí mismos los bienes manufacturados que previamente habían importado. Aunque esta estrategia les había funcionado durante la depresión de la década de 1930 y los trastornos causados por la Segunda Guerra Mundial, resultó ser contraproducente comparada con las políticas de fomento de la exportación que se habían implantado primero en Europa y luego en Japón. Casi sin excepción los programas latinoamericanos fracasaron, por varias razones: los mercados domésticos eran demasiado pequeños, tanto en número como en poder adquisitivo, para justificar los métodos de producción más económicos; la falta de cooperación internacional en la región (por ejemplo, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALLC, realmente nunca se puso en marcha); y que a diferencia de Japón la región carecía del capital humano para utilizar de forma efectiva la nueva tecnología desarrollada en otras partes, mucho menos para desarrollar la suya propia. Además, los índices de ahorro permanecían bajos en comparación con los países asiáticos recientemente industrializados, y los índices de crecimiento demográfico se mantenían altos. El resultado fue que cuando la crisis del petróleo de la década de 1970 trastornaba la economía internacional, los niveles de renta per cápita de Latinoamérica habían caído aún mucho más por debajo de los países industrialmente avanzados de Occidente. Dado que las políticas económicas latinoamericanas no estaban generando mejores resultados que las políticas similares de las antiguas colonias de las potencias occidentales de África y Asia, encontraron natural hacer causa común. En diversas organizaciones multilaterales, desde las Naciones Unidas y sus organismos especializados hasta el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, se llamaban a sí mismos el Tercer Mundo, ni comunista ni capitalista, e igualmente dispuestos a aceptar ayuda extranjera de Estados Unidos, Europa Occidental o la Unión Soviética.

Sin embargo, ya en la década de 1960 se estaba produciendo un notable desarrollo industrial en ciertas economías del Sudeste Asiático, especialmente en las antiguas colonias de Japón, Corea del Sur y Taiwan. En aquel entonces, su crecimiento fue despachado como el simple resultado de ser clientes militares de Estados Unidos, pues ingentes sumas de ayuda extranjera norteamericana se justificaban debido a la guerra fría con la Unión Soviética. En retrospectiva, sin embargo, parecía que habían logrado imitar la industrialización dirigida por el Estado y orientada a las exportaciones que había llevado a cabo Japón, y en algunos casos realmente mejoraron la estrategia japonesa permitiendo superiores índices de crecimiento del consumo doméstico.

7. Los orígenes de la Unión Europea

El sueño de una Europa unida es tan viejo como Europa misma. El Sacro Imperio Romano de Carlomagno contó con unas fronteras muy similares a las del primer Mercado Común. El imperio francés de Napoleón, y sus satélites del sistema continental, abarcaba casi todo el continente. El concierto europeo que surgió con el Congreso de Viena de 1815 representó un intento de coordinar la política a los más altos niveles de gobierno. La Sociedad de Naciones fue un acuerdo entre los vencedores europeos en la Primera Guerra Mundial. Hitler estuvo a punto de conseguir crear una *Festung Europa* bajo el dominio nazi. Sin embargo, todos estos intentos fracasaron debido a la incapacidad de los presuntos unificadores para mantener el monopolio del poder coactivo y a la escasa disposición de los miembros a someterse por propia voluntad a su autoridad. En épocas anteriores, las dificultades en la comunicación contribuyeron al fraccionamiento de Europa. Entonces, la idea de nacionalismo arraigó tan profundamente en el pensamiento europeo, sobre todo después de la Revolución Francesa, que soberanía, es decir, la autoridad o el dominio supremo, y nacionalidad se hicieron casi sinónimos. Antes de la Segunda Guerra Mundial, las naciones modernas se oponían a cualquier propuesta o intento de violar o disminuir de algún modo su soberanía.

Es importante tener en cuenta la distinción entre organizaciones internacionales y supranacionales. Las organizaciones internacionales dependen de la cooperación voluntaria de sus miembros y no tienen poderes directos de coerción. Las organizaciones supranacionales exigen a sus miembros ceder al menos una parte de su soberanía y pueden obligar a cumplir sus mandatos. Tanto la Sociedad de Naciones como las Naciones Unidas son ejemplos de organizaciones internacionales. Dentro de Europa, la OECE y la mayoría de las demás organizaciones de la posguerra han sido más internacionales que supranacionales. La cooperación continuada con éxito puede llevar al final a la fusión de soberanías, lo que constituye la esperanza de los que proponen la unidad europea. Las propuestas de algún tipo de organización supranacional en Europa se han hecho cada vez más frecuentes desde 1945 y han partido de fuentes cada vez más influyentes.

Estas propuestas surgen por dos motivos distintos, pero relacionados: el político y el económico. El motivo político hunde sus raíces en la creencia de que sólo a través de una organización supranacional la amenaza de guerra entre las potencias europeas puede ser erradicada de forma permanente. Algunos de los que proponen la unidad política de Europa creen además que la compacta nación-estado del pasado se ha quedado anticuada; si las naciones de Europa quieren volver a asumir su anterior papel en los asuntos mundiales, deben ser capaces de hablar con una sola voz y tener bajo su mando unos recursos y una fuerza de trabajo comparables a los de Estados Unidos. El motivo económico se basa en el argumento de que mercados más grandes promoverán mayor especialización y competitividad, y, por tanto, una productividad y un nivel de vida más altos. (Algunos también argumentan que de mayores mercados se siguen ahorros a escala.) Los dos motivos se sustentan en la creencia de que la fuerza económica es la base del poder político y militar, y que una economía europea totalmente integrada haría que las guerras intraeuropeas fueran menos probables, si no imposibles. A causa de la idea profundamente enraizada de la soberanía nacional, la mayoría de las propuestas prácticas para una organización supranacional han contemplado la unificación económica como un paso previo a la unificación política.

La Unión Aduanera del Benelux, que garantizaba el libre movimiento de mercancías dentro de Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, y un arancel exterior común, surgió cuando se advirtió que, bajo las condiciones modernas de producción y distribución, las economías de los estados independientes eran demasiado pequeñas para permitirles disfrutar de todos los beneficios de la producción masiva. Bélgica y Luxemburgo, en realidad, se habían asociado en una unión económica ya en 1921, y los gobiernos en el exilio de Bélgica y los Países Bajos habían acordado en principio la unión aduanera durante la guerra. La ratificación formal del tratado se produjo en 1947. Los estadistas de estos países han sido los más fervientes partidarios de un mercado común europeo y siguen trabajando por una mayor integración económica de sus propios países, independientemente de una fusión europea más amplia.

La OECE fue en gran parte consecuencia de la iniciativa americana y sólo estipulaba cooperación, no integración total. En 1950, el ministro de Exteriores francés Robert Schuman propuso la integración de las industrias del acero y del carbón francesas y germanooccidentales e invitó a otras naciones a participar. Los motivos de Schuman eran tanto políticos como económicos. El carbón y el acero constituyen la base de la industria moderna, en especial de la armamentística, y todo apuntaba al renacimiento de la industria alemana. El Plan Schuman era un dispositivo para mantenerla vigilada y controlada. Deseosa de ser admitida en el nuevo concierto europeo, Alemania Occidental respondió con diligencia, al igual que las naciones del Benelux e Italia, temerosas de quedarse atrás si no participaban. Gran Bretaña, con las industrias del carbón y del acero nacionalizadas en aquel momento y aún atenta a su imperio, respondió de forma más cautelosa y al final no participó. El tratado que creaba la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) se firmó en 1951 y entró en vigor a principios del año siguiente. Estipulaba la eliminación en el comercio intracomunitario de los aranceles y las cuotas sobre el mineral de hierro, el carbón, el coque y el acero, un arancel exterior común para las importaciones de otros países, y controles sobre la producción y las ventas. Para supervisar sus operaciones se establecieron varios organismos de carácter supranacional: una Alta Autoridad con poderes ejecutivos, un Consejo de Ministros para salvaguardar los intereses de los estados miembros, una Asamblea Común únicamente de carácter consultivo y un Tribunal de Justicia para resolver las disputas. Se autorizaba a la comunidad a recaudar un impuesto sobre la producción de las empresas que cayesen dentro de su jurisdicción, para financiar sus operaciones.

Poco después de que la comunidad empezase a funcionar, las mismas naciones intentaron dar otro paso de gigante avanzando por el camino de la integración con un tratado para la Comunidad Europea de Defensa. Acontecimientos como la guerra de Corea, la formación de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) en 1949 y la rápida recuperación económica de Alemania habían demostrado la importancia de incluir a los contingentes alemanes en una fuerza militar europea occidental, pero las proposiciones para hacerlo naturalmente despertaron recelo y hostilidad en los pueblos que recientemente habían sido víctimas de la agresión alemana. Tras prolongados debates, la Asamblea Nacional francesa rechazó con rotundidad el tratado en agosto de 1954. Este paso atrás en el movimiento para la unificación demostró de nuevo la dificultad de llegar a un acuerdo en las propuestas para limitar la soberanía nacional. Los proponentes de la unidad recurrieron entonces a tácticas más prudentes, de nuevo en el área de la economía.

En 1957, los participantes del Plan Schuman firmaron dos tratados más en Roma, creando la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), para el desarrollo de usos pacíficos de la energía nuclear y, el más importante, la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común. El tratado del Mercado Común estipulaba la eliminación gradual de los impuestos de importación y las restricciones cuantitativas en todo el comercio entre las naciones miembros y la sustitución de un arancel común en un período de transición de doce a quince años. Los miembros de la comunidad se comprometían a realizar una política común respecto del transporte, la agricultura y la seguridad social, y en otra serie de áreas fundamentales de política económica, y a permitir el libre movimiento de personas y capital dentro de las fronteras de la Comunidad. Una de las disposiciones más importantes del tratado era que no podía renunciarse a él de forma unilateral y que, tras una cierta etapa en el período de transición, las decisiones ulteriores se tomarían por una cualificada mayoría de votos y no por unanimidad. Ambos tratados, el del Mercado Común y el de la EURATOM, crearon altas comisiones para supervisar sus operaciones y fusionaron otros cuerpos supranacionales (consejos de ministros, asambleas comunes y tribunales de justicia) con los de la CECA. El tratado del Mercado Común entró en vigor el 1 de enero de 1958, y al cabo de pocos años la Comunidad desconcertó a los pesimistas (muchos) al acortar en lugar de prolongar el período de transición. En 1965 se fusionaron las altas comisiones de las tres comunidades, proporcionando un organismo más eficaz para una posible unificación política. El 1 de julio de 1968, todos los aranceles entre los estados miembros se eliminaron por completo, algunos años antes de la fecha originalmente prevista.

En los preliminares de los tratados de Roma se extendían invitaciones a otras naciones para unirse al Mercado Común. Gran Bretaña puso objeciones a la cesión de soberanía que suponían los tratados e intentó persuadir a las naciones de la OECE para crear en su lugar un área de libre comercio. Tras la firma del tratado del Mercado Común, Gran Bretaña, los países escandinavos, Suiza, Austria y Portugal crearon la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), los llamados siete exteriores, en contraposición a los seis interiores del Mercado Común. El tratado de la EFTA sólo estipulaba la eliminación de aranceles de productos industriales entre las naciones firmantes. No se extendía a los productos agrícolas, no estipulaba una tarifa exterior común y cualquier miembro podía retirarse en cualquier momento. Así pues, era una unión mucho más débil que la del Mercado Común.

En 1961, Gran Bretaña expresó su voluntad de entrar en el Mercado Común si se cumplían ciertas condiciones. De llevarse a cabo, este movimiento habría traído aparejada la entrada de la mayoría de los asociados a la EFTA. Siguieron larguísimas negociaciones sobre los términos de la entrada, pero en enero de 1963 De Gaulle, presidente de Francia, vetó la entrada de Gran Bretaña, acción que llevó a cabo de nuevo en 1967. Tras la dimisión de De Gaulle en 1969, el gobierno francés adoptó una actitud más moderada en la cuestión de la entrada británica, que otros países del Mercado Común apoyaron. Tras posteriores negociaciones, Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Noruega fueron aceptadas como miembros en 1972, con entrada en vigor el 1 de enero de 1973. Aunque Noruega pidió entrar y fue aceptada, su gobierno optó por someter la cuestión a referéndum popular, que perdió; de este modo, en 1973 los que en principio eran seis se convirtieron en nueve. Posteriormente, después de prolongadas negociaciones, Grecia se unió en 1981, y España y Portugal, en 1986.

Los proponentes de la unidad europea tenían en mente mucho más que un mero mercado común o la unión de aduanas. Para ellos, el Mercado Común no era sino un preludio a los Estados Unidos de Europa, del mismo modo que el Zollverein precedió al imperio alemán. Tras la firma de los tratados de Roma, empezaron a hablar de las «Comunidades Europeas» y, en 1965, después de la fusión de las altas comisiones, de la «Comunidad Europea». Las Asambleas Comunes fusionadas se convirtieron en el Parlamento Europeo. Al principio, sus miembros eran elegidos por y entre los miembros de los parlamentos de los estados miembros y se reunían por agrupaciones nacionales. Sólo tenía carácter consultivo hasta que la comunidad obtuvo una fuente independiente de ingresos gracias a sus impuestos aduaneros. (Anteriormente las comunidades se habían financiado con una parte de los impuestos sobre el valor añadido de cada país.) A partir de entonces, el Parlamento tuvo control limitado sobre el presupuesto. En 1979, tras largas negociaciones y varios aplazamientos, los miembros del Parlamento fueron elegidos directamente por el pueblo y ocuparon sus escaños por bloques de partido en lugar de hacerlo por nacionalidades.

No obstante, la unidad europea estaba lejos de ser un hecho consumado. En las décadas de 1950 y 1960, cuando la Comunidad estaba estableciéndose y dando sus primeros pasos hacia la integración, la economía mundial era fuerte y estaba en expansión, lo que contribuía a una sensación de optimismo ante el nuevo esfuerzo y facilitaba su progreso. Posteriormente, durante el período de expansión del número de nuevos miembros, la economía mundial era mucho menos propicia al crecimiento. Justo mientras estaban marcha las negociaciones entre la Comunidad Europea y Gran Bretaña, el sistema Bretton Woods de tipos de cambio fijos finalizó el 15 de agosto de 1971. Esto desbarató los planes hechos en 1970 para crear una moneda común a los seis estados miembros, ya que cada país comprobó que su moneda se hallaba bajo presiones especulativas que alteraban las anteriores paridades. Entonces, en 1973, después de que Gran Bretaña entrara en la CEE junto con Irlanda y Dinamarca, la primera crisis del petróleo trastornó los planes económicos de todos los países miembros, al estar basados en la premisa de un continuo suministro de crudo barato procedente de Oriente Medio. Cada nación siguió su propia estrategia para enfrentarse a un precio del petróleo cuadruplicado. Mientras tanto, la incorporación británica obligó a introducir otros cambios en la política de la CEE. Los fondos de política territorial se aumentaron para compensar en parte a Gran Bretaña por los altos precios que tendría que pagar por los alimentos importados, pero esto condujo a disensiones entre los miembros por las cuotas respectivas en los desembolsos de la CEE.

Por último, la entrada de Gran Bretaña complicó más las relaciones de la CEE con sus antiguas posesiones coloniales. En 1963 se había firmado un convenio en Yaoundé (Camerún) que ofrecía cooperación comercial, técnica y financiera a dieciocho países del África negra, la mayoría antiguas colonias francesas y belgas. En 1975 se firmó un convenio en Lomé, Togo, con cuarenta y seis países de África, el Caribe y el Pacífico, que ahora incluía a ex colonias británicas además de otras antiguas colonias de Francia y los Países Bajos. El acuerdo Lomé otorgaba a estos países libre acceso a la Comunidad a prácticamente todos sus productos, sujetos a cuotas si competían con productos europeos, además de proporcionarles ayuda industrial y financiera. Durante el resto de la turbulenta década de 1970, se firmaron acuerdos comerciales similares con Israel (1975); Túnez, Argelia y Marruecos (1976); y con Egipto, Siria, Jordania y Líbano (1977). En conjunto, a pesar de la aparente desunión de objetivos que afligía a la Comunidad Europea a mediados de la década

de 1970, la respuesta común al coste bruscamente incrementado de las vitales importaciones de petróleo fue promocionar las exportaciones y hallar fuentes más baratas de importación de materias primas y productos alimenticios. En consecuencia, la importancia del comercio aumentó claramente y de forma permanente en lo que respecta a todos los implicados, a pesar del retraso que se había producido en el crecimiento global.

16. La economía mundial a comienzos del siglo XXI

El año 2001 marcó no sólo el comienzo del siglo XXI, sino también el final de la primera década de experiencia con una economía verdaderamente global. Desde el definitivo hundimiento de la Unión Soviética en 1991, casi todas las naciones del mundo han aceptado la necesidad de ajustar sus propias políticas y sus estructuras económicas a las exigencias del mercado global emergente. Cuando el presidente de Rusia Boris Yeltsin declaró la muerte y disolución de la Unión Soviética tras el golpe fracasado contra Mijail Gorbachov en agosto de 1991, también proclamó el definitivo fracaso del experimento comunista con las economías de planificación estatal, esencialmente autosuficientes. Desde ese preciso momento, los que deciden las políticas de cada país, al margen de sus ideologías, han tenido que adaptarse a las fuerzas del mercado que se han extendido por toda la tierra. Los nuevos vientos de cambio traen consigo las consecuencias de sorprendentes avances en la información y la tecnología de las comunicaciones, informando a millones de personas en todas partes de las nuevas posibilidades de inversión y crecimiento. No es de extrañar que el capital, el trabajo, y los mercados de productos respondan con precios volátiles y desconcertantes movimientos de cantidad. Las fuerzas políticas en algunos países ya están reaccionando para aislar a sus electorados de algunas consecuencias de la globalización. Malasia mantiene los controles de capital que impuso en 1998, señalando el evidente éxito de la China continental en el mantenimiento de un rápido crecimiento con estrictos controles de capital. Los países de la Unión Europea restringen la admisión de refugiados mientras Estados Unidos incrementa el control policial en la frontera mexicana. Por todas partes en los países industrializados se levantan barreras no arancelarias con nuevos pretextos de protección medioambiental y de derechos humanos. Nadie puede predecir cómo se adaptarán los diversos países y regiones a esta nueva época histórica en la que se combinan el rápido cambio tecnológico con la apertura de nuevos mercados. Los lectores de este libro de texto

recordarán que los anteriores ejemplos de una economía global emergente en el mundo han conducido a grandes desastres y regresiones, ya fuesen causados por catástrofes naturales en el mundo antiguo, la peste en el mundo medieval o las guerras en el mundo moderno. El actual mercado global no es inmune a ninguna de estas amenazas a su existencia, aunque la conciencia de su potencial debería ayudarnos a protegernos contra ellas.

En primer lugar, ¿cómo surgió esta nueva economía global? Parece claro que el éxito económico de Europa Occidental en recuperarse de forma tan rápida y definitiva de la devastación de la Segunda Guerra Mundial contribuyó sirviendo de ejemplo. Gradualmente, diversos países en otras regiones del mundo hallaron sus propios métodos para imitar el éxito europeo. El primer, y más sobresaliente, seguidor de los pasos de Europa fue Japón. De hecho, el *boom* japonés fue al mismo tiempo más duradero y más fuerte que el de la posguerra europea. Desde finales del decenio de 1940 hasta los inicios de la década de 1970, el índice de crecimiento del PNB japonés superó el 10% anual, único en la historia del desarrollo económico. En 1966, Japón se había convertido en la segunda economía mayor del mundo, y lo sigue siendo hoy en día. En las décadas relativamente deprimidas de 1970 y 1980 su crecimiento fue algo inferior, pero aun así era más alto que en la mayoría de las demás áreas de la economía mundial. Hasta la década de 1990 no sufrió un prolongado retroceso y una creciente crisis de confianza en sus instituciones económicas. Aunque frecuentemente se lo ha calificado de «milagro», había, como en Europa, sólidas razones para este crecimiento. En primer lugar estaba el fenómeno de la puesta al día tecnológica. Desde los últimos años de la década de 1930 hasta finales de la de 1940, la economía japonesa había estado aislada del resto del mundo, y existían numerosas innovaciones tecnológicas con las que Japón podía hacerse a un mínimo coste. Sin embargo, ésa apenas es razón suficiente para explicar el elevado índice del crecimiento japonés; si lo fuera, otros muchos países hubieran hecho lo mismo. Más importante fue el alto nivel de capital humano que poseía Japón, y que le permitió sacar el máximo partido de la tecnología superior. Además, una vez hubo superado su retraso tecnológico, Japón se convirtió en el principal introductor de nueva tecnología, sobre todo en campos como el de la electrónica y la robótica. Para esto pudo utilizar no sólo sus reservas de capital humano, sino también la gran capacidad de ahorro e inversión del pueblo japonés, así como la sofisticación de su gestión empresarial, que le hicieron comprender la gran rentabilidad de la investigación y el desarrollo. Todo esto se combinó bajo la dirección de un gobierno estable que estaba comprometido a realizar y mantener un crecimiento orientado a las exportaciones, incluso más que sus modelos europeos. En consecuencia, Japón tenía los mayores excedentes de exportación del mundo industrializado. Por último (aunque ello no agota el tema), y de forma más especulativa, podríamos mencionar el espíritu o la mentalidad de los japoneses, más colectivistas (en sentido general), más cooperativos, más dados al trabajo en equipo. Esto es patente tanto en la actitud de los empresarios hacia sus empleados y viceversa, con el empleo vitalicio como norma en la mayoría de las empresas hasta que el malestar de los años noventa hizo subir los índices de desempleo, y en la política gubernamental, que provocó el epíteto de «Japan, Inc.» (Japón, S.A.) aplicado por algunos observadores occidentales críticos.

Otros países asiáticos, especialmente Corea del Sur y Taiwan, tuvieron asimismo índices de crecimiento extremadamente altos, tanto en su producción total como en su comercio exterior. En 1990 se les unieron Tailandia, Malasia, e incluso Indonesia, ya que reorientó su estrategia económica dejando de depender de las exportaciones de petróleo. Varias de las

razones del éxito económico japonés también podrían aplicarse a ellos —altos índices de ahorro, una población culta, y gobiernos estables que apoyaron un crecimiento impulsado por las exportaciones. Tenían la ventaja añadida de una elástica oferta de mano de obra ya que sus *baby booms* de la década de 1960 llegaron a la edad adulta y migraron del medio rural a las grandes ciudades y las fábricas de tecnología punta construidas por compañías multinacionales japonesas o americanas. La urbanización y el trabajo fabril también tuvieron el efecto de reducir los índices de fertilidad de manera notablemente rápida, de modo que la proporción de población en edad de su primer trabajo creció con claridad. Singapur y Hong Kong, antes mencionadas, ocupaban posiciones muy destacadas en la economía internacional, aunque el Tratado de 1964 entre el Reino Unido y la República Popular China, según el cual Hong Kong revertiría a la soberanía china en 1997, causó una gran preocupación entre la población occidentalizada de aquel territorio. En conjunto, la zona de la cuenca del Pacífico, incluidas Australia y Nueva Zelanda, que había sido un participante marginal en la economía mundial antes de mediados del siglo XX, se convirtió en una de las principales protagonistas en el último cuarto de dicho siglo.

No fue este el caso de América Latina, cuyos países tuvieron dificultades para cambiar el curso de la industrialización por sustitución de importaciones a una industrialización orientada a la exportación. Las crisis del petróleo de la década de 1970 condujeron a balanzas comerciales cada vez más desfavorables, especialmente las de Argentina, Brasil y México. Para financiar los déficitis, los gobiernos latinoamericanos obtuvieron créditos blandos de los bancos internacionales inundados con los depósitos de los ingresos petrolíferos de los miembros del grupo de la OPEP. Los altos y alarmantes niveles de la deuda internacional de la década de 1980 amenazaron a todo el sistema internacional de pagos cuando el dólar se fortaleció repentinamente a comienzos de la misma. En la década siguiente, sin embargo, empezó a producirse cierto progreso, ya que México intentó seguir el ejemplo de Chile en animar a la inversión extranjera y extender sus exportaciones, en especial en la Zona de Libre Comercio de América del Norte. A pesar del retroceso que supuso la crisis del peso mexicano en 1995, otros países latinoamericanos continuaron su evolución hacia políticas de *apertura*, abriendo gradualmente sus economías y sistemas financieros a los mercados globales. Argentina detuvo en seco sus brotes inflacionistas estableciendo una comisión monetaria que hizo al peso totalmente convertible con el dólar norteamericano. Si ese experimento de «dolarización» tiene éxito, cabe esperar que otros países latinoamericanos lo sigan, como hizo Ecuador al final de 1999.

Mientras el comercio y la producción alcanzaban niveles récord a finales del siglo XX en el conjunto del mundo, África permanecía como una nube oscura en el horizonte. A las nuevas naciones que surgieron con el fin del colonialismo europeo les faltaban recursos, naturales y sobre todo humanos, para afrontar las complejidades de una economía moderna. Asimismo, las circunstancias políticas obstaculizaban los intentos de desarrollo económico; las enemistades étnicas engendraban frecuentes guerras civiles y golpes de Estado; la mayor parte de las naciones cayeron bajo el dominio de gobiernos unipartidistas con diversos grados de control dictatorial. En la República de Sudáfrica, dominada desde tiempo atrás por su minoría blanca de ascendencia británica y (principalmente) bóer, la mayoría negra obtuvo al fin algo que se aproximaba a la igualdad política en los primeros años noventa, pero las rivalidades étnicas y el recurso a la violencia entre las facciones de la mayoría amenazaron con viciar cualquier provecho económico que hubiera podido lograrse. La

extrema diversidad étnica y lingüística del continente africano parece haber obstruido los esfuerzos para construir las instituciones de los derechos de propiedad y ejecución de contratos necesarios para obtener los beneficios del capitalismo basado en el mercado. Los países más pobres y de crecimiento más lento del mundo siguen estando en África, el continente más atormentado por enfermedades, guerras civiles, genocidios y gobiernos inestables.

Otra región del mundo cuya importancia política ha ido en aumento a finales del siglo XX es el sudoeste asiático, u Oriente Próximo. La razón de la creciente importancia económica de la región puede resumirse sucintamente en una sola palabra: petróleo.

El petróleo se descubrió en Irán (entonces llamada Persia) en la primera década del siglo XX, y posteriormente en varios estados árabes que bordeaban el golfo Pérsico (Irak, Arabia Saudita, Kuwait y los pequeños emiratos), pero todavía en 1950 la región producía poco más del 15% de la producción mundial. (En esa época, Estados Unidos seguía siendo con mucha diferencia el mayor productor, con más del 50% del total.) En 1960, aquellos países, junto con Libia y Venezuela, crearon la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), a la que más tarde se adhirieron otras naciones. En 1970, los países de la OPEP producían más de una tercera parte de la producción mundial de energía. En 1973, tras la cuarta guerra árabe-israelí, actuaron en estilo cártel para aumentar fuertemente el precio del crudo, acción que repitieron más tarde en la misma década, con el resultado de que el precio mundial subió de tres dólares el barril en 1973 a treinta dólares en 1980, multiplicándose por diez. Dado el alto grado de dependencia que la economía mundial tenía del petróleo en aquel tiempo, el efecto de la subida sobre las economías, tanto de los países muy industrializados como de los que se hallaban en vías de desarrollo, fue devastador. Estos últimos de pronto se enfrentaron a unos déficits mucho mayores en sus balanzas de pagos, que les obligaron a aumentar aún más su endeudamiento, mientras que los países industriales sufrían la llamada *stagflation* («estanflación»), es decir, estancamiento de la producción y del empleo, combinado con inflacionarias subidas de precios.

La situación se mantuvo hasta 1985, cuando se redujo el valor del dólar norteamericano en los mercados de cambio extranjeros por la acción concertada entre los bancos centrales de las economías industrializadas. En 1986, el precio del crudo cayó dramáticamente, el dólar estaba más débil, y la inflación había sido controlada en todo el mundo industrializado. El desempleo, sin embargo, se mantenía alto, aunque los índices de crecimiento de nuevo volvieron a subir. A pesar de la reducción del precio del petróleo, la demanda de éste no aumentó tan rápidamente como la producción total, un marcado cambio respecto de las condiciones de los años 1950 y 1960. Incluso la efímera invasión de Kuwait realizada en 1990 por el dictador de Irak, Sadam Hussein, sólo causó una pequeña y breve subida en el precio del petróleo. Volvió a bajar tan pronto como las fuerzas de Irak fueron expulsadas, incluso aunque la producción petrolífera de Kuwait tardó varios años en volver a sus anteriores niveles. Gracias al aumento de la eficacia en el uso de la energía dentro del mundo industrializado y a la mayor disponibilidad de fuentes alternativas de energía, cuando el precio del crudo súbitamente se triplicó de nuevo en 2000, los efectos no fueron tan dramáticos como en la década de 1970.

1. El derrumbe del bloque soviético

En la segunda mitad de 1989, en la Europa del Este se desarrollaron una serie de acontecimientos que fueron tan trascendentales como inesperados: el derrocamiento (en gran parte pacífico) de los regímenes comunistas en un país tras otro. Polonia y Hungría abrieron el camino, pero pocos observadores extranjeros esperaban que los demás países imitaran su ejemplo. Asombrosamente, así lo hicieron Checoslovaquia, Alemania Oriental, Bulgaria y por último Rumanía, y más tarde Albania.

Una mezcla de motivos políticos y económicos sustentó la sublevación de las masas en las tierras antaño dominadas por los comunistas. Como se ha relatado en el capítulo anterior, los regímenes de aquellos países habían sido impuestos por la Unión Soviética sin el consentimiento —de hecho, contra la voluntad— del pueblo. Si esos regímenes hubieran podido cumplir sus promesas de mejorar las condiciones materiales y elevar el nivel de vida de sus habitantes, éstos probablemente habrían aceptado su privación de libertad; pero los regímenes no pudieron. Al contrario, las circunstancias materiales de las masas, incluyendo las condiciones de vida y de trabajo, se deterioraron progresivamente, en contraste con el bienestar y la abundancia que podían contemplar por televisión en sus vecinos occidentales, y con el lujo y el derroche de la nueva clase dominante, los niveles superiores de los partidos comunistas, información que se fue filtrando gradualmente.

Las masas habían expresado su descontento varias veces en el pasado: Alemania Oriental en 1953, Hungría en 1956, Checoslovaquia en 1968, y Polonia más de una vez. En aquellas ocasiones, la Unión Soviética había empleado la fuerza de su ejército para sofocar las rebeliones (o las propias fuerzas armadas del régimen en el caso de Polonia). Por qué no lo hizo en 1989 es una interesante pregunta que se considerará en breve. Pero no lo hizo.

La raíces del descontento popular eran, pues, profundas, y aunque el repentino éxito de las revueltas tomó al mundo por sorpresa (a los líderes comunistas tanto como a los observadores occidentales), se habían podido observar algunos presagios. En 1980, los obreros polacos, encabezados por Lech Walesa, un electricista de los astilleros de Gdansk, constituyeron un sindicato, Solidaridad, independiente del Estado y del Partido Comunista. El régimen lo toleró durante algún tiempo, pero en diciembre de 1981 el gobierno proclamó la ley marcial (ostensiblemente para impedir la intervención soviética) y encarceló a los dirigentes de Solidaridad. Los desórdenes continuaron. En abril de 1989, en un esfuerzo por calmarlos, el gobierno volvió a legalizar Solidaridad y anunció unas elecciones parcialmente libres para el mes de junio. (Parcialmente libres porque la mayoría de los escaños del *Sejm,* o Parlamento, estaban reservados para candidatos del gobierno.) Cuando Solidaridad ganó todos los escaños, menos uno, a los que le estaba permitido presentarse, uno de sus líderes se convirtió en primer ministro, bajo un presidente comunista en septiembre de 1989. Esto abría la posibilidad de una reforma económica para efectuar la transición desde una economía centralmente planificada a una de mercado capitalista. La estrategia empleada por el ministro de Hacienda, Lescek Balcerowitz, fue llamada «terapia de choque». Comenzó en enero de 1990 con medidas deflacionarias combinadas con la liberalización de los precios y la eliminación de las barreras comerciales. Por desgracia, su reducción del gasto público socavó su apoyo político. Únicamente los ingresos de una rápida privatización podrían mantener el equilibrio presupuestario del gobierno. Pero varios factores disuadieron a los inversores extranjeros de comprar las grandes empresas estatales, después de que hubiesen

sido privatizadas empresas estatales pequeñas y de tamaño medio con producción dirigida al mercado local. La falta de registros de contabilidad con los costes exactos junto con la incertidumbre de conseguir futuros mercados para la producción de las minas de carbón, las fábricas de acero y los astilleros, hacían que cualquier inversión resultara peligrosa. Además, Polonia era reacia a ceder el control directorial a compañías extranjeras, que no tendrían escrúpulos políticos en despedir a la mayor parte de la mano de obra. Por último, Polonia había contraído una gran deuda externa con los gobiernos y las instituciones financieras occidentales, que ya no podía reembolsar.

A pesar de todos estos problemas, tras diez años de rápidos cambios de gobierno y negativas de la Unión Europea y los inversores extranjeros, Polonia se ha convertido en la primera economía de transición en recuperar su nivel de producción anterior a 1990 y además alcanzar un crecimiento económico sostenido. En retrospectiva, parece que la confusión política creada por efectuar tantos cambios al mismo tiempo ha permitido a los reformadores económicos polacos ponerse en camino hacia la creación de una economía de mercado operativa. A esto ha ayudado que los gobiernos occidentales y los organismos internacionales acordaran diferir el reembolso de las deudas polacas hasta 2001, lo cual permitió que también los bancos privados reprogramasen los pagos de deudas en 1994. Si el éxito económico de Polonia hizo que otras llamadas «economías de transición» desearan sufrir el dolor de su terapia de choque, sin embargo, era otro asunto.

Tras el fracaso de la rebelión de Hungría en 1956, el nuevo gobierno instalado por la Unión Soviética obedeció cobardemente la línea soviética en política exterior (por ejemplo, envió una fuerza simbólica en la invasión de Checoslovaquia en 1968), pero a cambio se le dio cierta libertad en los asuntos internos. En 1968 instituyó un «Nuevo Mecanismo Económico» que era un compromiso entre una estricta política centralista y un sistema de libre mercado. También desarrolló unas relaciones políticas y económicas más estrechas con Europa Occidental. Esto permitió la creación de partidos políticos de oposición, que en 1989 negociaron con el gobierno una transición pacífica. En mayo de 1990 y en elecciones libres, una coalición de tres partidos de la antigua oposición obtuvo una clara mayoría en la nueva Asamblea Nacional. Las primeras reformas económicas de Hungría fueron más rápidas que las de Polonia, basadas en un período más largo para liberalizar los precios bajo el régimen comunista y promocionar las exportaciones a Occidente. Esta experiencia también permitió a Hungría fomentar una rápida privatización de sus empresas estatales, principalmente ofreciendo excelentes condiciones a los inversores extranjeros. En consecuencia, Hungría rápidamente atrajo más inversiones extranjeras que ninguna otra economía de transición. Por desgracia para su progreso ulterior, muchas de las empresas estatales simplemente eran entregadas a los más avispados miembros del aparato político que las dirigían. Esto atrincheró su influencia política en el gobierno. Ejercer la influencia política les resultaba más provechoso que modernizar sus plantas de fabricación y comercializar sus productos. Partiendo de un comienzo prometedor, el crecimiento de Hungría a finales de la década de 1990 resultó ser decepcionantemente bajo. La explicación en parte obedece a la en apariencia pobre actuación de las exportaciones, pero sobre todo al fracaso en la modernización de las empresas estatales privatizadas.

Ante el ejemplo de las transiciones relativamente pacíficas ocurridas en Polonia y Hungría, los estudiantes y trabajadores de Checoslovaquia intensificaron sus protestas y manifestaciones masivas. En un principio, el gobierno respondió con una represión violenta, que

produjo centenares de muertos y heridos; pero con el tiempo acabó por acceder a las negociaciones. En diciembre de 1989, Alexander Dubcek, el líder de la «Primavera de Praga» de 1968, fue elegido presidente del nuevo Parlamento, y Václav Havel, un escritor que había sido encarcelado por su activismo en pro de los derechos humanos, se convirtió en presidente de la nación. El Consejo Nacional eslovaco (Parlamento nacional) aprobó en julio de 1992 una «declaración de soberanía» y poco después la República Checa aceptó la escisión, que entró en vigor el 1 de enero de 1993. La pacífica disolución de Checoslovaquia representó un fuerte contraste con los acontecimientos que se estaban produciendo entonces en Yugoslavia. La inicial estabilidad política de Checoslovaquia le hacía parecer el país con más probabilidades de llevar a cabo la dolorosa transición desde la economía de planificación a la de mercado. No tenía deuda exterior, a diferencia de Polonia, y había iniciado una limitada liberalización de los precios y el fomento de inversiones privadas siguiendo el ejemplo húngaro. Además, tenía una mano de obra especializada y una reputación de fabricantes de alta calidad. Pero entonces retrasó la privatización debido al conflicto entre los checos y los eslovacos. Cuando las dos regiones se separaron en 1993, la creación de monedas independientes y de controles fronterizos para el comercio postergaron aún más la reforma. Entonces, el proyecto de mercado ideado en la República Checa para la privatización a través de bonos entregados a todo el mundo, que podían utilizarse para comprar participaciones en fondos de inversión centrados en diversas industrias, resultaron ser vulnerables a la manipulación y el fraude por intrusos oportunistas. Esta experiencia desanimó tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales, especialmente tras el impago ruso de 1998, del que se hablará más adelante en este capítulo.

La República Democrática Alemana (Alemania Oriental) celebró su cuarenta aniversario en octubre de 1989, acontecimiento al que asistió el presidente soviético Mijail Gorbachov. Pero poco después, el Comité Central del Partido (comunista) de Unidad Socialista de Alemania Oriental depuso a su veterano dirigente Erich Honecker, quien a continuación fue acusado de diversos delitos, incluido el de apropiación indebida de fondos gubernamentales. Mientras tanto, miles de alemanes del este, a los que era imposible emigrar directamente a occidente, habían empezado a huir a Checoslovaquia para dirigirse a Hungría, con la esperanza de pasar desde allí a Austria y a Occidente. El nuevo gobierno húngaro les complació, abriendo la frontera con Austria.

Uno de los acontecimientos más dramáticos —y simbólicos— de 1989 fue la destrucción del muro de Berlín. El muro había sido levantado alrededor del Berlín Oriental por el gobierno germano-oriental en 1961 para impedir la fuga de sus súbditos al oeste. Durante casi tres décadas había sido un símbolo de la tiranía y la represión comunista. En la noche del 9 al 10 de noviembre, espontáneamente, y sin que las autoridades germano-orientales se lo impidieran, manifestantes tanto de Berlín Este como del Oeste iniciaron la destrucción del muro y miles de berlineses del este entraron a raudales en occidente.

A partir de entonces los acontecimientos se precipitaron. Las autoridades germano-occidentales, cogidas tan de sorpresa como las del este, tomaron medidas de emergencia para atender al torrente de refugiados, pero también intentaron convencer a los alemanes del este de que se quedaran donde estaban. En julio de 1990 crearon una unión económica y monetaria con la República Democrática Alemana, que dejó de existir como estado separado el 3 de octubre, cuando se incorporó a la República Federal de Alemania. La urgencia política para completar la reunificación tan pronto como fuera posible antes de que la di-

rección de Rusia cambiara de idea condujo a un caro gesto económico: convertir la moneda alemana oriental (*ostmark*) en la moneda alemana occidental (*deutschemark*) a un índice de uno a uno. El índice de mercado era al menos de seis a uno y posiblemente tan alto como doce a uno, de modo que mientras a los trabajadores alemanes del este (que votaron abrumadoramente a favor de la reunificación según los términos de Alemania Occidental en abril de 1990) se les hacía estar de seis a doce veces mejor de dinero que antes, por desgracia esto significaba que sus empresarios, que en su mayor parte pasaron a ser compañías alemanas occidentales tras la privatización de las antiguas empresas estatales, ya no podían pagar sus sueldos. En consecuencia, el desempleo se elevó tanto que los continuos subsidios de paro a los obreros germano-orientales se sumaron al gasto de reconstruir la deteriorada y obsoleta infraestructura de Alemania Oriental. El aumento de las tasas impositivas sobre las empresas y los trabajadores germano-occidentales necesarias para financiar la reunificación con Alemania del Este, a su vez, elevó los índices de desempleo en Alemania Occidental. La continuada carga económica que la reunificación significaba para Alemania, partiendo de la decisión política original de hacer que la unión monetaria fuese lo más favorable posible para los alemanes del este, retrasó el crecimiento económico alemán en la década de 1990, con desbordantes efectos sobre el resto de Europa.

A medida que los demás países del centro y el este europeos se liberaban de los grilletes de la Unión Soviética, la misma serie de problemas que entorpecieron a las primeras cuatro economías de transición se dieron con distintas variaciones y complicaciones. Así pues, aunque al principio todos tenían estructuras económicas notablemente similares, gracias a la política soviética en favor de la dispersión de la industria pesada y la colectivización de la agricultura, y todos ellos aspiraban a alcanzar las estructuras económicas de Europa Occidental lo antes posible, los caminos emprendidos en cada proceso de transición variaron de forma considerable. Cada país se ocupó de su particular serie de imperativos políticos y culturales a su manera. Bulgaria, por ejemplo, obtuvo una nueva reforma del régimen con elecciones en la primavera de 1990, pero halló su producción agrícola devastada porque los campesinos que recientemente habían sido colectivizados pretendían restablecer sus anteriores derechos de propiedad. Tras experimentar gobiernos corruptos y grandes escándalos financieros, Bulgaria finalmente adoptó una comisión monetaria en 1999 para acabar con las incertidumbres inflacionarias y financieras. Gracias a los esfuerzos anteriores, la reforma ahora podría hallar un apoyo político estable, en gran parte como en la anterior experiencia polaca. Tras la violenta deposición del idiosincrásico dictador de Rumanía, Nicolai Ceaucescu, ejecutándole el día de Navidad de 1989, los mismos funcionarios del Partido Comunista continuaron gobernando a una población desmoralizada. El lento ritmo de las reformas y la ausencia de resultados económicos durante la primera década habían minado la moral de los rumanos. La peculiar versión del estalinismo existente en Albania llegó a su fin en 1991, pero las iniciales reformas económicas consistieron en una serie de esquemas Ponzi que defraudaron a la mayoría de los albaneses al margen de los ahorros que tuvieran. Emigrar a Europa parecía la mejor estrategia económica para ellos o, si ésa fracasaba, romper el bloqueo occidental de la antigua Yugoslavia.

Yugoslavia, por su parte, aunque no era un satélite soviético, sufrió igualmente varios años de disturbios asociados a ciertos intentos de reforma política y económica. Como federación de grupos étnicos distintos, su situación se veía complicada por movimientos separatistas, además de los movimientos en pro de la reforma económica. En 1991, las repú-

blicas constituyentes de Eslovenia y Croacia se declararon independientes de Yugoslavia, secundadas por las repúblicas de Macedonia y Bosnia-Herzegovina. La República de Serbia, el mayor y más poderoso miembro de la Federación, trató de impedir la secesión por la fuerza de las armas, lo que condujo a una encarnizada guerra civil. La situación se complicó aún más por el hecho de que muchas personas de etnia serbia vivían en las otras repúblicas y formaron contingentes paramilitares que colaboraban con Serbia. En la confusión resultante, miles de civiles inocentes de ambos bandos fueron masacrados en nombre de la «limpieza étnica».

El cúmulo de horrores que recordaban demasiado a las peores atrocidades genocidas cometidas durante la Segunda Guerra Mundial, en una región que causó el estallido de la Primera Guerra Mundial a comienzos del siglo XX, finalmente llevó a la intervención de la OTAN a finales de 1995. Aunque esto estabilizó la situación en Bosnia-Herzegovina, no hizo nada por resolver las tensiones subyacentes entre serbios, croatas y musulmanes. Los serbios continuaban siendo fustigados en un frenesí nacionalista para alcanzar la Gran Serbia por su antiguo dirigente comunista, Slobodan Milosevic; los croatas consolidaron sus adquisiciones territoriales bajo el liderazgo de su presidente Tudjamn, que los había aliado con la Alemania nazi durante la Segunda Guerra Mundial; y los musulmanes encontraron posible importar luchadores por la libertad procedentes de las naciones musulmanes simpatizantes, con el tácito acuerdo de las potencias occidentales. El último coletazo de Milosevic como señor de la guerra le llevó a la limpieza étnica de los musulmanes de Kosovo, lo cual acabaría provocando que la OTAN iniciase una guerra aérea contra él en 1999. Por último, en el invierno de 2000, los serbios habían elegido un recambio como presidente, haciendo que las potencias occidentales se movieran rápidamente para iniciar el proceso de transición, ahora complicado por los efectos de un bloqueo de una década de duración de lo que quedaba de Yugoslavia junto con los efectos de los recientes bombardeos estratégicos sobre Serbia. La transición sería aún más difícil por la continua repatriación de refugiados desde sus refugios europeos a Croacia, Bosnia, Kosovo y ahora Serbia.

El ansia de libertad se diseminó a través de toda la extensión de Asia. Como se dijo en el capítulo anterior, el gobierno de la República Popular China había permitido una limitada introducción del libre mercado y la libre empresa en la década de 1980. Esta política había tenido un notable éxito en el sector rural, y la producción agrícola aumentó considerablemente junto con los ingresos de los agricultores y los granjeros. Y, por otra parte, generó también demandas de mayores libertades políticas y democráticas. En abril y mayo de 1989, durante siete semanas, estudiantes y ciudadanos en general se manifestaron a diario en la histórica plaza de Tiananmen, en el corazón de Beijing. Por un momento pareció que en China, como en Europa Oriental, podía tener lugar una transición pacífica hacia formas democráticas, pero al final se impuso la línea dura, y el 4 de junio columnas de carros blindados ametrallaron a los manifestantes por centenares o miles, y derribaron su símbolo, una reproducción en plástico de la Estatua de la Libertad.

Sin embargo, la atrincherada dirección comunista continuó sus políticas de reformas económicas, aprovechándose de su acceso a las facilidades de comercio de Hong Kong, que finalmente retornó a soberanía china en julio de 1997. Su estatus como región Económica Especial pretendía conservar las ventajas económicas de Hong Kong para la China continental y servir como ejemplo de la eventual reunificación con Taiwan. A pesar de la preocupación occidental sobre los derechos humanos en China y de su continuado ejercicio

de controles de capital que deberían haber limitado la inversión extranjera, China siguió progresando hacia una economía de mercado aumentando sus exportaciones a Occidente y aprovechándose de las inyecciones de capital procedentes de Hong Kong y Taiwan. Tras años de negociaciones con Estados Unidos y la Unión Europea, China obtuvo acceso al mercado global sin que se tuviese en cuenta su régimen autoritario. Mientras tanto, su economía continuó creciendo a índices espectaculares parecidos a los antes alcanzados por Japón, aunque desde una base de renta per cápita mucho más baja.

Observadores occidentales —y sin duda muchas personas en la Unión Soviética y en la Europa del Este— se preguntaban por qué las autoridades soviéticas no emplearon la fuerza para sofocar la rebelión de los países satélites, como habían hecho en anteriores ocasiones y como hizo el gobierno chino contra su propio pueblo en junio de 1989. Todavía no ha aparecido una explicación completa, pero cuando lo haga, probablemente pondrá de relieve la debilidad económica de la propia Unión Soviética, así como los acontecimientos políticos contemporáneos.

En 1964, la jerarquía conservadora del Partido Comunista depuso al exaltado Kruschev, y puso en su lugar a Leónidas Brezhnev, que gobernó durante casi dos décadas. Con Brezhnev, la economía soviética se estancó y la ineficacia y la corrupción florecieron. Una «reforma» instituida en 1965 tropezó con la oposición de la atrincherada burocracia (que aumentó en un 60% entre 1966 y 1977), y fue silenciosamente archivada pocos años después. Tanto el índice de crecimiento económico como la productividad descendieron. Cuando Mijail Gorbachov —el primer líder soviético nacido después de la Revolución de Octubre— llegó al poder en 1985, la economía estaba en crisis. Gorbachov sin duda comprendió que la Unión Soviética no se hallaba ya en posición de imponer su voluntad sobre sus poco dispuestos antiguos satélites. Su primera necesidad era reformarse ella misma, y de ahí el programa de Gorbachov de *perestroika* (reestructuración) y *glasnost* (transparencia).

Aunque Gorbachov puso mayor énfasis en la *perestroika* —incluso publicó un libro con ese título que fue traducido a varios idiomas—, la *glasnost* fue la que tuvo un efecto más inmediato. En el contexto soviético, *glasnost* significaba mayor libertad de expresión (para la prensa en particular), la posibilidad de comentar y debatir tanto los programas oficiales como sus alternativas, e incluso (hasta un cierto punto) la posibilidad de actuar con independencia del partido y del Estado en cuestiones políticas. En parte como consecuencia, las repúblicas del Báltico, Letonia, Lituania y Estonia declararon su independencia, confirmada en 1991. Otras se movieron en la misma dirección, e incluso la enorme República Rusa, bajo la presidencia del popularmente elegido Boris Yeltsin, comenzó a actuar con independencia del Partido Comunista.

Una de las justificaciones de la *glasnost* era la de incentivar la iniciativa y lograr el entusiasmo de la población en lo referente a las tareas de la *perestroika* o reestructuración económica. Sin embargo, en ningún momento Gorbachov explicó con exactitud lo que quería decir con reestructuración, aparte de algunas generalidades un tanto vagas sobre la mejora en la contabilidad de los costes, la devolución del poder decisorio al nivel de empresa (en oposición a la planificación por el gobierno y los ministerios), la necesidad de que las empresas obtuvieran beneficios (es decir, la abolición de las subvenciones), y cuestiones similares. En su libro se refería a la importancia de la «iniciativa de masas», un evidente oxímoron, y describía la *perestroika* como una «combinación de centralismo democrático y autogestión», una clara contradicción en los términos.

Al parecer, Gorbachov era partidario de un retorno a algo similar a la Nueva Política Económica de Lenin, en la que el Estado retendría el control de los «máximos estamentos» de la economía, pero permitiría una cierta empresa privada en las restantes. Pero estaba cogido entre dos fuegos: los conservadores de la jerarquía del partido, que deseaban el mantenimiento del *statu quo,* y los reformistas radicales, que querían abolir totalmente el sistema de planificación central y pasar a una pura economía de mercado. Aunque se desarrolló un intenso debate sobre la naturaleza y el alcance de la reforma, fueron pocas las reformas que realmente se efectuaron. Por ejemplo, muchas actividades económicas que antes se habían realizado en el mercado negro o gris —la producción artesanal privada, el pequeño comercio, la creación de diversos servicios personales— fueron legalizadas, a condición de que los productores trabajaran también a jornada completa en empresas estatales. Podían constituirse cooperativas para producir bienes de consumo o de servicio, sometidas a las mismas restricciones. Individuos o familias podían arrendar tierras para la producción agrícola, de nuevo sometidas a ciertas restricciones. La Unión Soviética permitía también que algún capital extranjero participara en asociaciones empresariales temporales junto con empresas estatales.

En agosto de 1991, en la víspera de un nuevo tratado entre la Unión Soviética y algunas de sus repúblicas constituyentes, que habría dado mucho más poder a estas últimas, unos cuantos miembros de la línea dura del Partido Comunista intentaron un golpe de Estado. Los dirigentes del golpe, entre los que se contaban el vicepresidente de Gorbachov, que había sido nombrado a dedo, el jefe de la KGB y el ministro de Defensa, pusieron a Gorbachov, entonces de vacaciones en Crimea, bajo arresto domiciliario, suspendieron la libertad de prensa y declararon la ley marcial. Pero el pueblo ruso, sobre todo los habitantes de Moscú y Leningrado, se negó a dejarse intimidar. Bajo el liderazgo de Yeltsin, y con el apoyo de algunas unidades del ejército que acudieron en su defensa, desafió abiertamente a los golpistas, que pronto se acobardaron y huyeron, para finalmente ser detenidos.

Pese a que el intento de golpe fracasó, la visión que Gorbachov tenía del futuro de la Unión Soviética fue rota por Yeltsin, ahora presidente de la República Rusa. Centrando sus talentos políticos en eliminar el poder del Partido Comunista, Yeltsin experimentó con una variedad aparentemente interminable de reformistas económicos y políticos, siempre de una forma u otra manteniéndose en el poder mientras la economía sufría todas las penalidades de las economías de transición que se han descrito más arriba. Después de obtener la reelección como presidente por un estrecho margen en 1992 y 1996, nombró a una rápida sucesión de primeros ministros, ninguno de los cuales logró establecer un control sobre la acomodaticia financiación del banco central de los nuevos señores expoliadores de Rusia. Esta nueva élite se hizo con las empresas estatales privatizadas en los términos más favorables para ellos y sus amigos y las gestionaron para su beneficio personal, sacando la mayor cantidad de recursos tan rápido como fuera posible e invirtiendo las ganancias en el extranjero. Con el impago de Rusia en agosto de 1998 sobre los bonos en rublos que debía a sus propios ciudadanos, estaba claro para todo el mundo que el intento de Rusia de transformarse en una democracia capitalista simplemente la había llevado a convertirse en una cleptocracia del Tercer Mundo. Yeltsin reaccionó despidiendo a sus primeros ministros incluso más rápidamente, escogiendo finalmente a un antiguo espía de la KGB, Vladimir Putin, que había desempeñado gran parte de su carrera en Alemania Oriental. En su última hazaña política, Yeltsin dimitió en favor de su último protegido como presidente en funcio-

nes, Putin, que luego consiguió ganar la elección por sí mismo, principalmente consolidando su autoridad sobre la policía secreta y los militares mientras dirigía una salvaje guerra contra la rebelde provincia musulmana de Chechenia. Al comenzar el nuevo siglo, parecía que Putin estaba determinado a desandar el deprimente camino seguido por Rusia desde 1991 y que intentaría emprender una nueva vía similar a la tomada por los comunistas chinos, es decir, manteniendo el poder político por la fuerza mientras permitía que el capitalismo de mercado se desarrollase en determinados sectores. La subida de los precios del petróleo en 2000 estaba haciendo su tarea más fácil, mientras mantenía a Rusia totalmente ocupada en la economía global de comercio.

2. La evolución de la Unión Europea

Mientras tanto, la propia Comunidad Europea se transformaba. A principios de la década de 1970, Leo Tindemans, primer ministro de Bélgica, a instancias de sus homólogos de otros países, redactó un informe con vistas a «completar» la unión en 1980; objetivo que resultó excesivamente ambicioso dadas las diferencias fundamentales de los estados miembros sobre las reformas necesarias y la estructura constitucional de la eventual unión, por no mencionar los efectos de la crisis del petróleo de la década de 1970. El informe no se puso en práctica. Después de varios años de estancamiento, el movimiento para el «relanzamiento» de Europa adquirió nueva fuerza en los años ochenta. Bajo el liderazgo de Jacques Delors, un antiguo funcionario del gobierno francés y ferviente partidario de la unidad europea, nombrado presidente de la Comisión en 1985, el Consejo de Europa (jefes de Estado o de gobierno) decidió en principio proceder a una mayor unión, y, en febrero de 1986, firmó el «Acta Única Europea». Concretamente, el Acta Única solicitaba a la Comunidad la adopción de más de 300 medidas para suprimir las barreras físicas, técnicas y fiscales que obstaculizaban el mercado interno. Estas medidas debían estar realizadas el 31 de diciembre de 1992, fecha que no se cumplió, pero poco después se lograron aplicar las medidas y la Comunidad Europea se convertía en una Comunidad «sin fronteras».

En 1986, el movimiento en pro de la unidad recibió otro impulso cuando los gobiernos de Francia y el Reino Unido acordaron autorizar la construcción de un túnel ferroviario bajo el canal de la Mancha. Este túnel había sido ya propuesto en 1870, y periódicamente desde entonces, pero nunca se había realizado. Una característica notable de la nueva propuesta era que sería financiado totalmente con capital privado, sin subsidios gubernamentales. Se terminó en 1994, poco después de la entrada en vigor del Acta Única Europea.

Aunque el SME (Sistema Monetario Europeo) se había establecido en 1979, con su asociado Mecanismo de Tipos de Cambio [*Exchange Rate Mechanism*] (ERM), la coordinación de las políticas monetarias —por no hablar de la creación de una única política monetaria— seguía siendo uno de los mayores obstáculos en el camino para alcanzar una completa unidad económica. En 1991, la Comunidad decidió crear su propio banco central en 1994, que iría seguido de una moneda única en 1999, pero una crisis en los tipos de cambio en septiembre de 1992 obligó al Reino Unido y a Italia a abandonar el ERM y a posponer otras medidas. En lugar de un banco central, en 1994 se creó una entidad precursora, el Instituto Monetario Europeo, con sede en Frankfurt. Se convirtió en el Banco Central Europeo en 1999.

A pesar de estos contratiempos, los proponentes de la unidad europea no se desanimaron. En diciembre de 1991, el Consejo de Europa, reunido en Maastricht, firmó un nuevo tratado por el que se intentaba crear «una mayor unión entre los pueblos de Europa». En el nuevo tratado, que no entraría en vigor hasta el 1 de noviembre de 1993, casi dos años después de la reunión de Maastricht, se cambió el nombre de Comunidad Europea por el de Unión Europea, a la vez que se ampliaban los poderes del Parlamento Europeo, se propugnaban «acciones conjuntas» en política exterior y de defensa con el objetivo final de una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), introduciendo, además, el principio de «subsidiariedad» en virtud del cual el poder político ejecutivo recaería en el «menor nivel posible de gobierno». Otra característica del tratado fue la provisión explícita de una Conferencia Interestatal en 1996 para revisar el progreso del tratado y efectuar los necesarios ajustes.

Otro hecho favorable en 1993 fue la creación de un Área Económica Europea (AEE) por una fusión de la Comunidad Europea con la mayoría de los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (salvo Suiza), que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Poco después, cuatro miembros de la EFTA —Austria, Finlandia, Noruega y Suecia— solicitaron la adhesión en la ya rebautizada Unión Europea, en la que ingresaron el 1 de enero de 1995. Cada país, sin embargo, celebró un referéndum sobre los términos que se habían acordado, que para la mayoría de ellos significaba aceptar una reducción de su nivel de subsidios agrarios comparados con la Política Agrícola Común. El primer referéndum tuvo lugar en Finlandia, luego fue el turno de Austria, después Suecia, y finalmente Noruega; cada uno fue aprobado con mayorías cada vez más pequeñas hasta que el electorado de Noruega incluso rechazó la pertenencia, igual que había hecho una generación antes en 1972.

Por casualidad, otra gran área de libre comercio nació también el 1 de enero de 1994: el Área de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), formada por Estados Unidos, Canadá y México. El acuerdo firmado por los miembros de la NAFTA prevé un período de transición de quince años para el posible ingreso de otros países del hemisferio occidental. La NAFTA, con una población de más de 360 millones de personas, tenía un producto nacional bruto combinado de aproximadamente 7 billones de dólares. En comparación, la AEE, compuesta por Noruega e Islandia y los 15 miembros de la Unión Europea, tenía una población de 372 millones y un producto nacional bruto combinado de aproximadamente 7,5 billones de dólares.

3. ¿Límites al crecimiento?

En 1972, un grupo de investigación asociado al Massachusetts Institute of Technology (MIT) publicó un libro, *Los límites del crecimiento,* en el que predecía que «los límites del crecimiento en este planeta se alcanzarán en algún momento antes de los próximos cien años». Invocaba «cinco grandes tendencias de preocupación global»: la acelerada industrialización, el rápido aumento de la población, la extendida desnutrición, el agotamiento de los recursos no renovables, y el deterioro del medio ambiente. El libro obtuvo una gran publicidad para ser una obra erudita y fue objeto de amplio debate público. Aunque muchos críticos opinaban que los autores habían dramatizado en exceso sus conclusiones —sobre todo la que predecía un rápido cese del crecimiento—, casi todos estaban de acuerdo en re-

conocer motivos «de preocupación global», especialmente el aumento demográfico y la degradación ambiental.

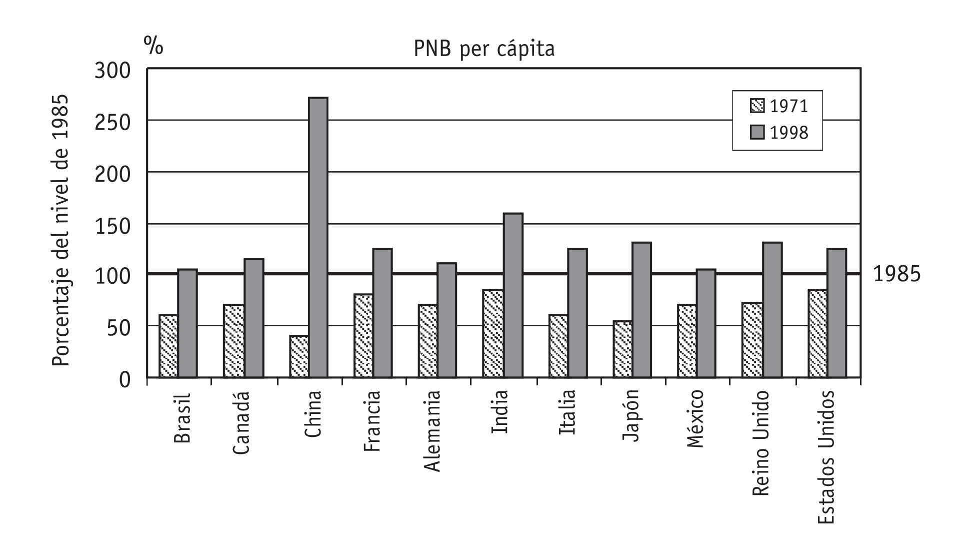
La mayoría también coincidía en que estos hechos están interrelacionados. La desnutrición, por ejemplo, está generalizada sobre todo en los países del Tercer Mundo que están experimentando un rápido incremento de la población (pero ni siquiera es desconocida en países ricos como Estados Unidos). Un aspecto incidental del derrumbamiento de los regímenes comunistas de la Europa del Este fue la revelación del gran daño medioambiental que habían ocasionado sus precipitados programas de industrialización. El daño al medio ambiente no se produce sólo en las economías de estilo soviético, como demuestra la controversia sobre la «lluvia ácida»; pero las economías industriales más ricas son más conscientes de él, y tanto la opinión pública como los gobiernos presionan para obligar a los contaminadores a cesar en su actividad o pagar el coste de la limpieza ambiental.

Los problemas son graves, pero no carecen de precedente, como muchas personas inteligentes, pero ignorantes de la historia, tienden a suponer. A lo largo de la historia humana, la presión de la población sobre los recursos ha condenado a la gran mayoría de las personas a vivir a un mero nivel de subsistencia. Hace unos doscientos años, Thomas Malthus dio una explicación teórica de por qué esto siempre ocurriría. Irónicamente, en el preciso momento en que Malthus escribía, se estaba produciendo un proceso —el del rápido cambio tecnológico— que echaría por tierra sus afirmaciones. Como ya se ha indicado (véase p. 41), los doscientos años que siguieron fueron testigos de una mejora del nivel de vida en muchas partes del mundo, que Malthus y sus contemporáneos nunca hubieran imaginado.

Si se relacionan las cifras de población con el índice de crecimiento demográfico en el último medio siglo, efectivamente el aumento carece de precedente histórico. Pero las cifras y los índices de crecimiento no son las únicas variables. Como se señalaba en el capítulo 1, la población debe considerarse en relación con los recursos disponibles para mantenerla. El volumen de recursos —animales, vegetales y minerales— para mantener a la población mundial, también se ha elevado a un nivel nunca visto. En los últimos cien años, los países ricos del mundo han experimentado una transición demográfica desde un régimen de altos índices de natalidad y mortalidad, a uno de índices mucho más bajos, con el consiguiente descenso del índice de crecimiento demográfico. Se espera que a medida que los demás países, más pobres, incrementen su bienestar material, también en ellos descienda el índice de natalidad, y por tanto los índices de crecimiento demográfico. Algunos especialistas incluso piensan que el mundo, en su conjunto, llegó al punto de inflexión —de un índice creciente de crecimiento, a uno descendente en la población total— en la década de 1970.

La figura 16.1 muestra los efectos de la globalización sobre los países más importantes por región del mundo durante el período que va de 1971 a 1998, el último año completo del que había estadísticas fiables a comienzos de 2001. A pesar de los temores de los pesimistas, quienes siempren ponen más atención a las épocas de crisis como la del petróleo de la década de 1970, la renta per cápita creció en todas partes hasta 1985 y luego aumentó incluso más rápidamente a medida que lo hacían los efectos de la globalización (y el precio mundial del crudo caía bruscamente). La única excepción entre los países más importantes fue el triste caso de Rusia, que se examinó antes, donde la reconversión del comunismo al capitalismo quedó muy por detrás de la mayoría de las economías de transición. A pesar de los temores de los neomalthusianos, además, el crecimiento de la población mundial continuó

A. Números índices de renta per cápita en precios constantes (1985=100)



B. Números índices de producto nacional bruto en precios constantes y tipos de cambio (1985=100)

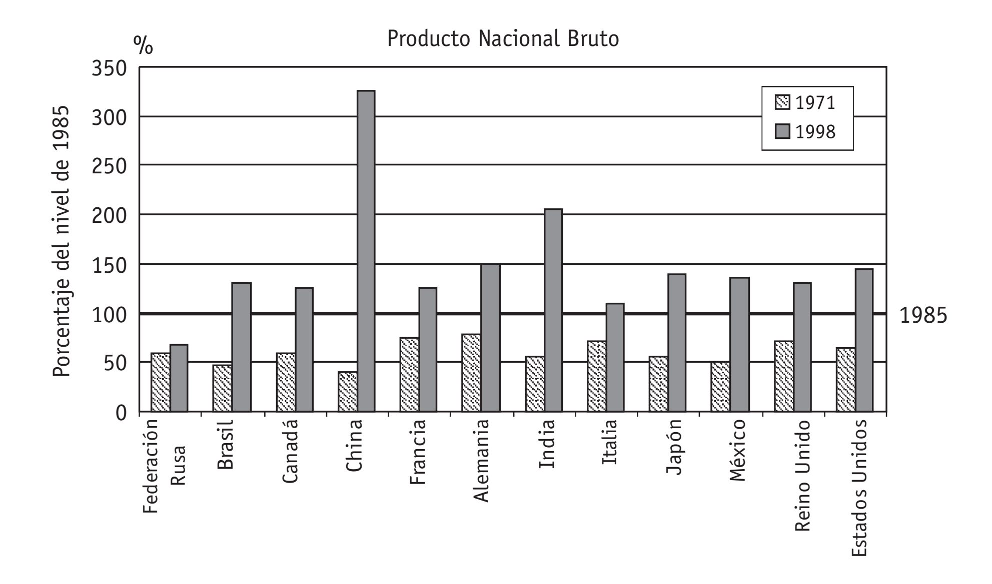
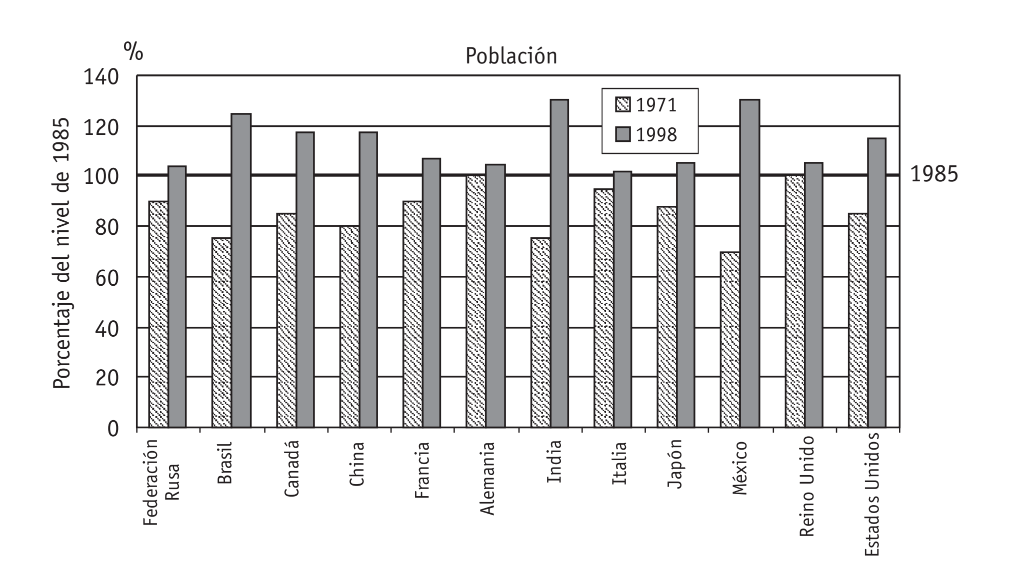


Figura 16.1 El progreso económico de las principales economías durante la globalización, 1971-1998.
[Del Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2000 (Brasil, China, India y México); Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, octubre de 2000; OECD, *OECD Economic Outlook*, diciembre de 2000 (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos).]

C. Números índices de población (1985=100)



D. Números índices de comercio total en bienes y servicios (1985=100)

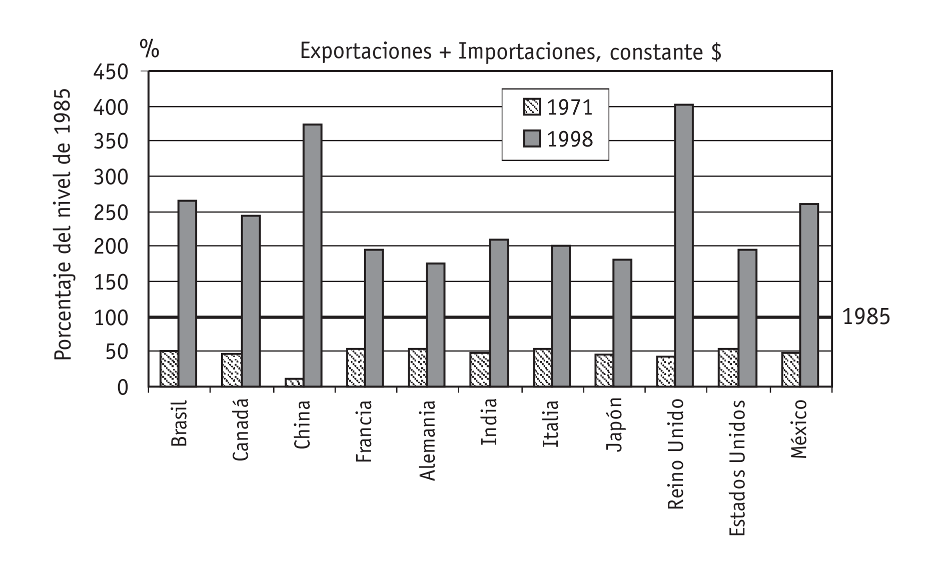


Figura 16.1 El progreso económico de las principales economías durante la globalización, 1971-1998 ***(continuación).***

descendiendo incluso a medida que el índice de crecimiento de las rentas per cápita subía después de 1985. El rasgo común para explicar las exitosas historias representadas en la figura 16.1 es el mayor volumen de comercio exterior en lo que respecta a cada uno de los países mostrados. De hecho, durante el período que va de 1971 a 2000, el Fondo Monetario Internacional estima que el producto nacional bruto mundial creció a una media de alrededor de un 3,6% anual, mientras que el comercio mundial lo hizo a una media de alrededor del 5,7% anual. Estos índices son realmente excepcionales desde el punto de vista histórico, incluso aunque la población mundial se aproxime a la cifra de 6.000 millones, muy por encima de los límites imaginados en la época de Malthus.

La «carrera» entre población y recursos conduce a dos problemas relacionados entre sí: el ritmo al que se utilizan (y se gastan) los recursos, y la desigualdad en su distribución. No hay duda de que el mundo —sobre todo las naciones ricas— está utilizando los recursos a un ritmo sin precedentes en la historia. Esto en sí mismo nos da la medida de su capacidad para dominar el entorno y resolver el problema económico, pero también ha dado lugar al temor de que los recursos lleguen a extinguirse. Estos temores no son irracionales, pero no están bien fundamentados históricamente. Después de todo, fue la escasez de madera para obtener carbón de leña lo que llevó al uso del coque para fundir el mineral de hierro. Hay otros muchos casos en que una escasez temporal o localizada de determinados recursos ha dado lugar a sustitutos, que con frecuencia resultan ser más eficaces o económicos. En el siglo XIX, el carbón reemplazó a la madera como fuente de energía inanimada. En el siglo XX, el petróleo ha desplazado considerablemente al carbón. La electricidad, generada por energía hidráulica, carbón, petróleo y, por último, energía nuclear, ha demostrado ser la forma de energía más versátil y casi ubicua. Los pesimistas señalan que el carbón y el petróleo existen en cantidades limitadas y que algún día pueden agotarse; que la energía hidráulica está sujeta a límites físicos en su uso; que la energía nuclear plantea graves riesgos medioambientales. Pero los optimistas afirman que la energía solar —la fuente original del carbón y del petróleo— apenas ha sido directamente explotada. Todavía no existe la tecnología con la que aprovechar la energía solar en grandes cantidades. Pero a medida que las fuentes convencionales de energía se hagan más escasas —es decir, suban sus precios—, el incentivo para consagrarse a la investigación de la energía solar aumentará. Así es como funcionan los mecanismos económicos. Las posibilidades son ilimitadas.

La desigualdad en la distribución de los recursos, entre individuos, grupos sociales y países, está en el núcleo del problema del desarrollo económico, como se ha mencionado en el primer párrafo de este libro. Su solución no será fácil. Requerirá estudio, investigación y grandes cambios institucionales. Éste es el desafío al que se enfrentan en la actualidad todos los países, desarrollados o no. La historia relatada en este libro demuestra que el desafío puede afrontarse.

Notas

Capítulo 1

1 Utilizamos como unidad de análisis la moderna nación-estado dado que los datos comparativos se recogen y exponen en términos nacionales, y el estado suele ser la entidad que traza la política; pero no es la unidad unívoca de análisis.

2 Para un modelo matemático simple de esta clasificación, véase el apéndice de este capítulo.

3 Para una explicación clara y extensa, véase Clarence Ayres, *The Theory of Economic Progress* (Chapel Hill, North Carolina, 1944, 1978).

4 El primer trabajo sobre estructura económica es el Colin Clark, *Conditions of Economic Progress* (Londres, 1940, 1957). Simon Kuznets realizó importantes aportaciones a la elaboración del concepto, especialmente en *Modern Economic Growth*: *Rate, Structure and Spread* (New Haven, 1966) y *The Economic Growth of Nations*: *Total Output and Production Structure* (Cambridge, Mass., 1971).

Capítulo 2

1 Este tema se ve empañado no sólo por la escasez de pruebas, sino también por la propia definición del término hombre. El *Homo sapiens,* la especie a la que pertenecen todas las razas existentes, se cree que tiene 250.000 años de antigüedad, pero fue precedido por el *Homo erectus* y el *Homo habilis.* Recientemente se han encontrado en Kenia restos de homínidos a los que se calcula unos 20 millones de años de antigüedad, junto a lo que podrían ser herramientas muy toscas de piedra.

Capítulo 3

1 Al ser Francia la tierra de origen del *manor,* también se utilizan frecuentemente para designar este concepto los términos *seigneurie y seigneuralismo* (o, como préstamo en inglés, *seignorialism).* Las variaciones regionales en la naturaleza del *manor* son la causa de que otros idiomas posean términos para designar organizaciones similares, pero no idénticas. [Un *manor* podía tratarse de una aldea aislada o de varias granjas dispersas, pero siempre bajo el dominio de un señor, que, a su vez, podía tener jurisdicción sobre uno o varios *manors* y residir en la ciudad, dejando al cargo de agentes (el *bailiff y* el *steward)* el cuidado

de sus dominios. El *manor* se corresponde aproximadamente con el concepto de feudo, pero no se da en España con las mismas características que en el resto de Europa; de ahí que en el texto se mantenga del término original *manor* y los con él relacionados *(N. del E.)*.]

Capítulo 5

1 En español en el original. *(N. del T.)*

2 En español en el original. *(N. del T.)*

3 En español en el original. *(N. del T.)*

4 En español en el original. *(N. del T.)*

5 En español en el original. *(N. del T.)*

Capítulo 6

1 Gustav von Schmoller, *The Mercantile System and its Historical Significante* (Nueva York y Londres, 1986), p. 69.

2 Edmund Whittaker, *Schools and Streams of Economic Thought* (Chicago, 1960), p. 31.

3 En español en el original. *(N. del T.)*

4 En español en el original. *(N. del T.)*

5 En español en el original. *(N. del T.)*

6 En español en el original. *(N. del T.)*

7 En español en el original. *(N. del T.)*

8 En español en el original. *(N. del T.)*

9 Donald C. Coleman, *The Economy of England, 1450-1750* (Oxford, 1977), p. 181.

Capítulo 7

1 T. S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830* (Oxford, 1948), p. 2.

Capítulo 8

1 Simon Kuznets, *Modern Economic Growth*: *Rate, Structure, and Spread* (New Haven, Con., 1966), capítulo 1.

2 Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Glasgow ed.), R. H. Campbell y A. S. Skinner, eds. (Oxford, 1976), II, p. 626.

3 Kuznets, *Modern Economic Growth, op. cit.,* p. 9.

4 Smith, *Wealth of Nations* (Glasgow ed.), I, p. 145.

5 Smith, *Wealth of Nations* (Glasgow ed.), II, pp. 687-688.

Capítulo 9

1 Es decir, la producción de la industria moderna destinada al mercado; no hay forma de calcular el valor de la industria tradicional doméstica de la India y China (o de cualquier otro lugar), gran parte de la cual se destinaba al consumo familiar.

2 A. E. Musson, «Technological Change and Manpower», *History,* 67 (junio, 1982): 240-241.

Bibliografía comentada

Esta bibliografía pretende ser un complemento del texto para ayudar a los lectores a encontrar información adicional sobre materias que necesariamente han sido tratadas muy sucintamente en el libro. De ahí que sea muy selectiva. Sólo incluye libros y artículos de fácil acceso para el estudiante y el lector medio. En general se han excluido obras en lenguas que no sean el inglés, aunque puedan encontrarse algunas traducciones de trabajos importantes. Con pocas excepciones, los trabajos se citan sólo una vez, pese a que su contenido puede tener relación con dos capítulos o más. Los investigadores y estudiantes de nivel avanzado deberían consultar las bibliografías de obras generales como la *Cambridge Economic History of Europe* y la *Fontana Economic History of Europe,* además de las bibliografías especializadas contenidas en *International Bibliography of Historical Sciences, International Bibliography of the Social Sciences-Economics,* y el *Index of Economic Articles in Journals and Collective Volumes* de la American Economic Association, que deberían estar a disposición del lector en cualquier biblioteca universitaria o de facultad mínimamente buena.

Aunque no figuren en esta bibliografía artículos de revistas especializadas, es recomendable hojearlos para familiarizarse con la naturaleza y el alcance de este tipo de literatura. Las revistas en inglés más importantes son la *Economic History Review* (Gran Bretaña, desde 1927), el *Journal of Economic History* (EE.UU., desde 1941), la *Scandinavian Economic History Review* (desde 1953; con un contenido más amplio de lo que sugiere su nombre), *Exploratios in Economic History* (EE.UU., desde 1963), y el *Journal of European Economic History* (publicado desde 1972 por el Banco di Roma). Otras revistas generales o especializadas con artículos para los interesados en la historia económica son *Agricultural History, Business History* (G.B.), *Business History Review* (EE.UU.), *Comparative Studies in Society and History, Journal of Interdisciplinary History, Social Science History,* y *Technology and Culture.* Por supuesto, esta lista no abarca todas las revistas importantes: ni siquiera contiene todas las relevantes escritas en lengua inglesa.

No existe otro estudio que incluya todo lo que cubre el presente volumen. *The Cambridge Economic History of Europe,* planeada en la década de 1930 por sir John Clapham y Eileen Power y editada por varias autoridades ilustres, consta actualmente de diez volúmenes que cubren el período que

se extiende desde la caída de Roma hasta la última parte del siglo XX. Los tomos finales incluyen capítulos sobre Estados Unidos, Japón y los principales países europeos. Aunque los historiadores que intervienen son (o eran) en general, autoridades prestigiosas, la calidad de las colaboraciones es desigual y los editores y supervisores han incurrido en algún desliz.

The Fontana Economic History of Europe, dirigida por Carlo M. Cipolla, tiene aproximadamente el mismo contenido cronológico y geográfico que la publicación de Cambridge, pero en sólo nueve volúmenes algo menores. Concebida para estudiantes, colaboran en ella numerosos especialistas. *Essays in Economic History* (3 vols., Londres, 1954-1962), editados por E. M. Carus-Wilson para la Economic History Society (G.B.) es una colección de brillantes artículos que cubren el período que va desde la Edad Media hasta finales del siglo XIX, en la que Gran Bretaña tiene el mayor peso específico. *Essays in French Economic History,* en cambio, editado por Rondo Cameron (Homewood, IL, para la American Economic Assotiation, 1970), consiste enteramente en artículos traducidos de revistas francesas que estudian todos los aspectos y períodos de la historia económica de Francia. Más adelante se mencionan otras antologías que abarcan períodos más breves y áreas menores.

Los británicos pueden enorgullecerse de contar con dos excelentes colecciones de libros de bolsillo de especial interés para los estudiantes de historia económica. La Economic History Society patrocina «Studies in Economic and Social History» (antes llamados «Studies in Economic History»), editados originalmente por el difunto M. W. Flinn, después por T. C. Smout y, más recientemente, por L. A. Clarkson, y publicados por Macmillan Press, Ltd. Consiste en ensayos cortos, generalmente de 50 a 100 páginas, sobre temas de importancia relacionados normalmente, aunque no siempre, con la historia británica, y en los cuales un especialista resume y sintetiza las obras que tratan el tema. La otra colección «Debates in Economic History», publicada por Methuen & Co., Ltd., tiene a Peter Mathias como editor jefe. Los volúmenes son menos breves, generalmente de unas 200 páginas, y contienen una selección de artículos que versan sobre los temas objeto de debate, relacionados, como los anteriores, normalmente, aunque no siempre, con la historia de Gran Bretaña y precedidos por una introducción escrita por una autoridad en la materia que centra el tema. Cuando en esta bibliografía aparezcan títulos de estas dos colecciones, se indicarán respectivamente por «Studies» y «Debates». Dirigida a los estudiantes existe una serie más reciente patrocinada por la Economic History Society: *ReFRESH*: *Recent Findings of Research in Economic & Social History*.

Antes de considerar las obras referentes a cada capítulo, será útil que tengamos en cuenta obras generales dedicadas a los cuatro factores más importantes que determinan el crecimiento económico, como se discute en el capítulo 1 y sucesivos.

Población: *Population and History,* de E. A. Wrigley (Londres, 1969), Wrigley es también autor de *People, Cities and Wealth*: *The Transformation of Traditional Society* (Oxford y Nueva York, 1987) y con Roger Schofield ha editado *Population and Economy*: *Population and History from the Traditional to the Modern World* (Cambridge y Nueva York, 1986), es una introducción relativamente breve a la demografía histórica. Una revisión general de los descubrimientos en demografía histórica a nivel mundial está en Tommy Bengtsson y Osamu Saito, eds., *Population and Economy. From Hunger to Modern Economic Growth* (Nueva York y Oxford, 2000), se trata de una colección de 27 ensayos de investigadores fundamentales. Entre los trabajos recientes de mayor interés sobre poblaciones no europeas se incluye *A Population History of North America* (Cambridge y Nueva York, 2000), editado por Michael R. Haines y Richard H. Steckel, y *Asian Population History* (Nueva York y Oxford, 2001), editado por Ts' ui-jung Liu *et al.* En *A Concise History of World Population* (3.ª ed., Oxford, 2001), Massimo Livi Bacci nos ofrece una visión de conjunto. De mucho menor alcance, Ester Boserup, en *Population and Technological Change*: *A Study of Long-Term Trends* (Chicago, 1981), investiga la relación entre población y tecnología desde la Antigüedad hasta el Tercer Mundo contemporáneo, lo mismo que David Grigg en *Population Growth and Agrarian Change*: *An Historical Perspective* (Cambridge, 1980).

Recursos: *Scarcity and Growth* (Baltimore, 1963), de Harold J. Barnett y Chandler Morse, sigue siendo un estudio modelo sobre el cambio de rol de los recursos naturales por el proceso de crecimiento económico. Las publicaciones de la International Energy Agency, en especial el *World Energy Outlook* (París, 2001) de aparición anual, proporcionan información y proyectos actuales, al igual que el *Yearbook of World Energy Statistics*, publicado por la United Nations Statistical Office anualmente. En *Dynamics of Agricultural Change: The Historical Experience* (Nueva York, 1983), D. B. Grigg describe las principales características de las mayores regiones agrícolas del mundo y explica desde un punto de vista histórico cómo empezaron a existir. Peter Lindert, en *Shifting Ground: The Changing Agricultural Soils of China and Indonesia* (Cambridge, MA, 2001), establece un estándar para la evaluación cuantitativa de la calidad de la tierra a lo largo del tiempo y bajo diferentes regímenes agrícolas. Un análisis aún más completo del impacto del desarrollo económico sobre la economía lo encontramos en *Discovering the Chesapeake: The History an Ecosystem* (Baltimore, 2001), de Philip D. Curtin, Grace S. Brush y George W. Fisher, eds.

Las reflexiones sobre el aspecto histórico de los recursos conducen inevitablemente al estudio de la geografía. Una presentación apasionante de una interpretación geográfica de la historia del mundo es el premiado libro de Jared Diamond, *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies* (Nueva York, 1997). Un estudio antiguo aunque modélico que llega hasta la Prehistoria es el de C. T. Smith, *An Historical Geography of Western Europe before 1800* (Nueva York, 1967). Tener en cuenta la geografía, nos lleva de forma inevitable al estudio de mapas y atlas, algo indispensable para un entendimiento exacto de los aspectos espaciales del desarrollo económico. Hay muy buenos atlas históricos: el mejor es seguramente el *Times Atlas of World History*, editado por Geoffrey Barraclough (Londres, 1979). Para una información actualizada, conviene siempre consultar el *World Bank Atlas 2001* (33.ª ed., Washington DC, 2001), que se actualiza anualmente.

The European Miracle: *Environments, Economics, and Geopolitics in the History of Europe and Asia,* de E. L. Jones (2.ª ed., Cambridge, 1987) es un análisis excepcional de las interrelaciones entre recursos, tecnología e instituciones que tiene mucho en común con este libro. Del mismo autor es muy recomendable *Growth Recurring*: *Economic Change in World History* (Oxford, 1988).

Tecnología: La obra más global y ambiciosa, aunque no exenta de defectos, es *A History of Technology,* editada por Charles Singer *et al.* (7 vols., Oxford, 1954-1978). A una escala más modesta está *Technology in Western Civilization,* editado por Melvin Kranzberg y Carroll W. Pursell, Jr. (2 vols., Madison, WI, 1967), dirigido especialmente a estudiantes de primeros años de universidad. Entre las mejores contribuciones recientes al tema se cuentan George Basalla, *The Evolution of Techonology* (Cambridge, 1988); Louis A. Girifalco, *Dynamics of Technological Change* (Nueva York, 1991); Joel Mokyr, *The Lever of Riches*: *Technological Creativity and Economic Progress* (Nueva York, 1990), y Arnold Pacey, *Technology in World Civilization* (Cambridge, MA, 1990). Mokyr es autor también de un texto relativamente breve: *Twenty-Five Centuries of Technological Change*: *An Historical Survey* (Nueva York, 1990). Dos libros basados en las series de televisión de la BBC, ambos profusamente ilustrados, que estudian el tema de «la tecnología y sus consecuencias» son: Jacob Bronowski, *The Ascent of Man* (Londres, 1975), y James Burke, *Connections* (Boston, 1978). Un estudio de la importancia fundamental de la historia de la tecnología es A. P. Usher, *A History of Mechanical Inventions* (ed. rev., Cambridge, MA, 1954), que contiene una teoría de los inventos. Nathan Rosenberg, *Perspectives on Technology* (Cambridge, 1976) es una colección de ensayos de uno de los más renombrados especialistas en la economía del cambio tecnológico. Más recientemente Rosenberg ha publicado *Exploring the Black Box*: *Techonology, Economics and History* (Cambridge y Nueva York, 1994).

Instituciones: No resulta fácil dar bibliografía para este apartado; no por falta de candidatos, sino por el exceso de libros y de enfoques del tema. Desde la perspectiva del economista, sería aconsejable empezar con el libro clásico de sir John Hicks, *A Theory of Economic History* (Oxford, 1969). Desde el punto de vista del antropólogo, con A. L. Kroeber, *Anthropology* (ed. rev., Nueva York,

1948), así como *An Anthropologist Looks at History* (Berkeley, CA, 1963), que relacionan la economía con la cultura general. Douglass C. North, *Structure and Change in Economic History* (Nueva York y Londres, 1981) y *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge, 1990), que tienen mucho en común con el objetivo general de esta obra. William N. Parker, uno de los economistas más prestigiosos de la segunda mitad del siglo XX, presenta un compendio de ensayos en *Europe, America, and the Wider World*: *Essays on the Economic History of Western Capitalism* (2 vols., Cambridge y Nueva York, 1984-1991). *Theory of Economic Progress,* de Clarence Ayres (Chapel Hill, NC, 1944, reeditado en 1978), citado en el capítulo 1, abunda en la relación entre economía y sociedad desde una perspectiva «institucionalista». Trainn Eggertsson presenta la perspectiva del economista sobre la Nueva Economía Institucional en *Economic Behavior and Institutions* (Cambridge y Nueva York, 1990). En *Empirical Studies in Institucional Change* (Cambridge y Nueva York, 1996), de Lee J. Alston, Thrainn Eggertsson y Douglass C. North, eds., se ofrece una variedad de aplicaciones empíricas. Hay otras perspectivas, y algunas de ellas las mencionaremos en las bibliografías de cada capítulo.

Capítulo 1. Introducción

Para profundizar en el concepto, medida y distribución espacial del desarrollo económico del mundo moderno, véanse Dan Usher, *Rich and Poor Countries* (Londres, 1966), y los numerosos trabajos de Simon Kuznets, especialmente *Modern Economic Growth*: *Rate, Structure, and Spread* (New Haven, 1966), y *Economic Growth of Nations*: *Total Output and Productio Structure* (Cambridge, MA, 1971). Hay una extensa bibliografía sobre la metodología de la historia económica. Puede ser interesante comparar las entradas correspondientes de la voz «Economic History» en la pionera *Encyclopedia of the Social Sciences* (1931-1935) y en la más reciente *International Encyclopedia of the Social Sciences* (1969). Los «logros» de tres diferentes «escuelas» pueden compararse en una serie de artículos del *Journal of Economic History* de marzo de 1978 (vol. 38, n.º 1): Donald N. McCloskey, «The Achievements of the Cliometric School» (págs. 13-28); Joh S. Cohen, «The Achievements of Economic History: The Marxist School» (págs. 29-57), y Robert Foster, «Achievements of the *Annales* School» (págs. 58-76). McCloskey ha contribuido también con una breve introducción a *Econometric History* para los no economistas (Londres, 1987, «Studies»). El debate entre Robert W. Fogel y G. R. Elton, en *Which Road to the Past? Two Views of History* (New Haven, CT, 1983), constituye otra comparación de dos enfoques distintos.

Capítulo 2. El desarrollo económico en la Antigüedad

El destacado paleantropólogo Richard Leakey describe de forma sencilla y con abundantes ilustraciones la evolución de la humanidad desde sus ancestros en *The Making of Mankind* (Nueva York, 1981). R. B. Lee e I. De Vore, eds., *Man the Hunter* (Nueva York, 1968) es un texto creativo, igual que Barbara Bender, *Farming in Prehistory*: *From Hunter-Gatherer to Food-Producer* (Londres, 1975). Otras obras sobre agricultura primitiva son David Rindos, *The Origins of Agricultur*: *An Evolutionary Perspective* (Nueva York, 1984), y Graeme Barker, *Prehistoric Farming in Europe* (Cambridge, 1985). *Stone Age Economics,* de Marshall Sahlins (Chicago, 1985), presenta la perspectiva de un antropólogo marxista. Dos libros del famoso arqueólogo V. Gordon Childe, *Man Makes Himself* (4.ª ed., Londres, 1965) y *What Happened in History* (ed. rev., Baltimore, 1964), se mantienen entre los relatos más gráficos de la transición de la Prehistoria a las primeras civilizaciones. Stuart Piggott, *Ancient Europe, From the Beginnings of Agriculture to Classical Antiquity* (Chicago, 1965), se centra más en Europa. Jacquetta Hawkes, *The First Great Civilizations*: *Life in Mesopotamia, the Indus Va-*

lley, and Egypt (Nueva York, 1973), sitúa la vida económica en un escenario cultural más amplio. Un ejemplo fascinante de la actividad mercantil a lo largo de cinco siglos en una de las primeras grandes civilizaciones es *The Bourse of Babylon: Market Quotations in the Astronomical Diaries of Babylonia* (Bethesda, MD, 1997), de A. L. Slotsky. Dos obras de varios volúmenes de M. I. Rostovzeff, *The Social and Economic History of the Hellenistic World* (3 vols., Oxford, 1941) y *The Social and Economic History of the Roman Empire* (2.ª ed. rev., 2 vols., Oxford, 1963), se consideran merecidamente unos clásicos. Moses I. Finley, *The Ancient Economy* (2.ª ed., Londres, 1985), es un nuevo estudio, breve y bien documentado. Finley ha contribuido también con otras obras importantes, en particular *The World of Odysseus* (1954 y posteriores ediciones) y *Economy and Society in Ancient Greece* (1981). Los trabajos revisionistas empiezan con las contribuciones cuantitativas de Richard Duncan-Jones, *The Economy of the Roman Empire: Quantitative Studies* (Cambridge, 1982), *Structure and Scale in the Roman Empire* (Cambridge, 1990) y *Money and Government in the Roman Empire* (Cambridge, 1994). Los tres temas están desarrollados en *The Roman Economy. Studies in Ancient Economic and Administrative History*, de A. H. M. Jones y editado por P. Brunt (Oxford, 1974). *Greek and Roman Technology* (Ithaca, NY, 1984), de K. D. White, es una obra global, bien ilustrada y con excelente bibliografía. *Classical Landscape with Figures*: *The Ancient Greek City and Its Countryside* (Nueva York, 1987), de Robin Osborne, hace un tratamiento fascinante del problema del abastecimiento de comida en la Antigua Grecia. *Markets and Fairs in Roman Italy*: *Their Social and Economic Importance from the Second Century b.c. to the Third Century a.d.,* de Joan M. Frayn, es una introducción clara y útil a un tema importante. *The Greek Overseas*: *Their Early Colonies and Trade* (Nueva York, 1980), de John Boardman, es una historia bien ilustrada de la diáspora griega. *The Economy and Society of Pompeii* (Amsterdan, 1988), de Willem Jongman, es un ejemplo revisionista metodológico y refinado, mientras que *The Ecology of the Ancient Greek World* (Ithaca, NY, 1991), de Robert Sallares, es una obra revisionista en contradicción con numerosas fuentes clásicas.

Capítulo 3. El desarrollo económico en la Europa medieval

The Birth of Europe (Filadelfia, 1973), de Robert S. Lopez, es un estudio magistral y con buenas ilustraciones que sitúa el desarrollo económico en su escenario sociocultural. El mismo autor trata el tema más breve y nítidamente en *The Commercial Revolution of the Middle Ages 950-1350* (Englewood Cliffs, NJ, 1971). *The Economy of Early Renaissance Europe, 1300-1460* (Cambridge, 1975), de A. Miskimin, proporciona una útil visión de la Baja Edad Media. *An Economic History of Italy from the Fall of Roman Empire to the Beginning of the 16thCentury* (Londres, 1961), de Gino Luzzatto, es una breve historia sinóptica de la región más importante de Europa en esa época, hecha por un antiguo maestro del arte de la historia económica. Una importancia similar tienen *Feudal Society* (Chicago, 1961) y *French Rural History*: *An Essay on Its Basic Characteristics* (Berkeley y Los Ángeles, 1966), del famoso historiador francés Marc Bloch, así como *The Medieval Economy and Society*: *An Economic History of Britain in the Middle Ages* (Londres, 1972), de M. M. Postan, *Rural Communities in the Medieval West* (Baltimore, 1990), de Leopold Genicot, es una revisión general obra de un prestigioso medievalista belga. *Venice, A Maritime Republic* (Baltimore, 1973), de Frederic C. Lane, es un estudio magistral de la historia de esa importante economía medieval.

J. C. Russell desentraña los problemas demográficos de esa era preestadística en *British Medieval Population* (Albuquerque, 1948) y *Medieval Regions and their Cities* (Bloomington, IN, 1972). El progreso demográfico iba íntimamente unido a la suerte de la agricultura. Una buena introducción al tema es *The Agrarian History of Western Europe, A.D. 500-1850* (Londres, 1963), de B. H. Slicher van Bath. Otro libro instructivo es *The Early Growth of the European Economy*: *Warriors and Peasant from the Seventh to the Twelfh Centuries* (Londres, 1974), del notable investigador francés Georges Duby.

Los mejores estudios sobre el comercio son los capítulos de M. M. Postan y Robert S. Lopez del volumen II de la *Cambridge Economic History of Europe* (2.ª ed., 1987). El citado Lopez editó, junto a I. W. Raymond, *Medieval Trade in the Mediterranean World* (Nueva York, 1955), una recopilación de documentos originales. *The German Hansa* (Stanford, CA, 1970), de Philippe Dollinger, es el mejor estudio de esa importantísima institución.

El primer reto al concepto de una Edad Media «estática» en el campo tecnológico fue lanzado por Lynn White, Jr., cuyo libro *Medieval Technology and Social Change* (Oxford, 1962) es aún el mejor punto de arranque para un estudio de la tecnología medieval. Aún más entusiasta es la obra de Jean Gimpel *The Medieval Machine*: *The Industrial Revolution of the Middle Ages* (Nueva York, 1976), de la que debe realizarse una lectura crítica pero comprensiva. *Wage Labor and Guilds in Medieval Europe* (Chapel Hill, NC, 1991), de Steven A. Epstein, es pertinente y amplia.

Los fenómenos monetarios se tratan en Peter Spufford, *Money and its Use in Medieval Europe* (Cambridge, 1988). *The Early History of Deposit Banking in the Mediterranean Europe* (Cambridge, MA, 1943), de A. P. Usher, es todavía hoy una obra fundamental. *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494* (Nueva York, 1966), de Raymond de Roover, es una buena historia de esta importante empresa familiar. Las innovaciones financieras y monetarias de Venecia se analizan en dos volúmenes impresionantes, el primero de los autores Frederic C. Lane y Reinhold C. Mueller, titulado *Money and Banking in Medieval and Renaissance Venice* (Baltimore y Londres, 1985) y el segundo de Reinhold Mueller, titulado *The Venetian Money Market: Banks, Panics and the Public Debt, 1200-1500* (Baltimore y Londres, 1997). *Under Crescent and Cross*: *The Jews in the Middle Ages* (Princeton, 1994), de Mark R. Cohen, es un estudio comparativo sobre los judíos bajo dominio musulmán y cristiano que invita a la reflexión. *Shylock Reconsidered*: *Jews, Moneylending, and Medieval Society* (Berkeley, 1990), de Joseph Shatzmiller, es una fascinante monografía basada en un juicio que tuvo lugar en Marsella. *Partnership and Profit in Medieval Islam* (Princeton, 1970), de Abraham Udovitch, es un resumen esclarecedor sobre las sofisticadas prácticas comerciales de los mercaderes musulmanes.

La realidad de la economía medieval, tal como afectaba a la gente corriente, cobra vida en el libro de Eileen Power, tantas veces reimpreso, *Medieval People* (10.ª ed., Nueva York, 1963), al igual que en una obra mucho más reciente de David Herlihy, *Medieval Households* (Cambridge, MA, 1985). En la misma onda, pero con más detalle, va el estudio de David Herlihy y Christiane Klapisch-Zuber, *Tuscans and Their Families*: *A Study of the Florentine Catasto of 1427* (New Haven y Londres, 1985), traducción abreviada de una obra mucho más larga en francés. Herlihy contribuyó también con *Opera Muliebra*: *Women and Work in Medieval Europe* (Filadelfia, 1990). *Medieval Artisans*: *An Urban Class in Late Medieval England* (Cambridge, MA, 1989), de Heather Swanson, sobre trabajadores y oficios en York (y Bristol y Norwich), pone también de relieve el papel de las mujeres trabajadoras. *Shipbuilders of the Venetian Arsenal*: *Workers and Workplace in the Preindustrial City* (Baltimore, 1991), de Robert C. Davis, es un minucioso estudio sobre una institución medieval que perduró hasta principios de la Edad Moderna.

Capítulo 4. Las economías no occidentales en vísperas de la expansión occidental

A History of the Arab Peoples (Cambridge, 1991), de Albert Hourani, es fundamental para el tema en todos sus aspectos. *Al-Hind*: *The Making of the Indo-Islamic World* (Nueva York, 1990), de André Wink, trata en detalle la expansión del islam entre los siglos VII y XI. *Naval Power and Trade in the Mediterranean, A.D. 500-1100* (Princeton, 1951), de Archibald Lewis, es un competente estudio de este tema centrado en la mutua influencia entre los comerciantes y las flotas bizantinas, musulmanas y cristianas de Occidente. *Islamic and European Expansion*: *The Forging of a Global Order* (Filadelfia, 1993), de Michael Adas, ed., contiene materiales para un estudio comparado. *Studies in Islamic History and Institutions* (Leiden, 1966), de S. D. Goitein, contiene tres capítulos sobre los trabajadores y

las clases medias musulmanas en la Edad Media. En *A Mediterranean Society* (4 vols., Berkeley, 1967-1983), el mismo autor, a través de abundante documentación, nos proporciona el estudio más detallado que existe de una comunidad medieval, la de los judíos dentro del mundo islámico, que se extendía desde la España musulmana hasta la India; el volumen I explora la base económica; el II, la comunidad; el III, la familia, y el IV, la vida diaria: I: «The Economic Foundations (969-1250)», II: «The Community», III: «The Family» y IV: «Daily Life». *An Economic and Social History of the Ottoman Empire, 1300-1914*, editado por Halil Inhalcik y Donald Quataert (Cambridge, 1994), es un monumental compendio de información sobre el tema. Kemal H. Karpat, ed., *The Ottoman State and Its Place in World History* (Leiden, 1974), reúne breves exposiciones de ilustres especialistas sobre varios aspectos de la historia otomana, que incluyen un capítulo escrito por Charles Issawi sobre las estructuras económicas anteriores a 1700.

En *Before European Hegemony*: *The World System a.d. 1250-1350* (Nueva York, 1989), Janet L. Abu-Lughod traza un apasionante fresco de las redes financieras y comerciales de Europa, el Mediterráneo oriental, el golfo Pérsico, el océano Índico, el Sudeste Asiático y China. Casi esta misma área es el tema de dos obras magníficas de K. N. Chaudhuri: *Trade and Civilisation in the Indian Ocean*: *An Economic History from the Rise of Islam to 1750* (Cambridge, 1985), y *Asia before Europe*: *Economy and Civilisation of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750* (Cambridge, 1990). El volumen I de la *Cambridge Economic History of India*, editado por Raychaudhuri e Ifran Habib (Cambridge, 1982), cubre el período de 1200 a 1750 y contiene una excelente bibliografía.

A History of East Asian Civilization, volumen I: *The Great Tradition* (Boston, 1960) de Edwin O. Reischauer y John K. Fairbank, es la obra más apropiada para empezar a estudiar esa importante área del mundo, tanto por su tratamiento global (véase especialmente el capítulo 6 sobre la economía) como por su bibliografía. La obra en varios tomos *Science and Civilization in China,* de Joseph Needham y sus colaboradores (aún inconclusa; vol. I, Cambridge, 1954-2000), es una joya informativa sobre diversos temas, incluyendo la tecnología china, si bien el título no lo indica adecuadamente. *The Mongols,* de David Morgan (Oxford, 1987), es un estudio breve y vivo, con una gran dosis de comprensión hacia un pueblo que no ha gozado en general de buena prensa. El fundador del Imperio mongol es el tema de una biografía definitiva traducida recientemente al inglés y presentada de forma accesible: Paul Ratchnevsky, *Genghis Khan*: *His Life and Legacy* (Oxford, 1991).

Charles F. W. Higham, *The Archeology of Mainland Southeast Asia*: *From 10000* b.c. *to the Fall of Angkor* (Cambridge, 1989), es una mina de información sobre esa parte del mundo. Charnvit Kasetsiri, *The Rise of Ayudhya*: *A History of Siam in the Fourteenth and Fifteenth Centuries* (Kuala Lumpur y Nueva York, 1976), y Michael Aung-Thwin, *Pagan*: *The Origins of Modern Burma* (Honolulú, 1985), aportan perspicaces esbozos sobre estos temas.

Los estudios sobre África antes del siglo XVI se han enriquecido recientemente con los capítulos iniciales de dos obras generales por reconocidos maestros del tema: Roland Oliver, *The African Experience*: *Major Themes in African History from Earliest Times to the Present* (Londres y Nueva York, 1991), y Ralph Austen, *African Economic History* (Londres, 1987). Hay también una colección de artículos editados por Z. A. y J. M. Konczacki, *An Economic History of Tropical Africa*, vol. I: *The Precolonial Period* (Londres, 1977). Philip D. Curtin, *Cross-Cultural Trade in World History* (Cambridge, 1984), explora también muchos otros ejemplos de intercambio comercial entre distintas culturas, desde la antigua Mesopotamia hasta el comercio de pieles en Norteamérica, incluyendo el Sudeste Asiático antes de los europeos y la América precolombina. En muchos aspectos, Curtin actualiza los trabajos clásicos de Harold Innis, *The Fur Trade in Canada* (New Haven, CT, 1930) y *The Cod Fisheries: The History of an International Economy* (New Haven, CT, y Toronto, 1940). Sobre esta última, los primeros seis capítulos del volumen I de *The Cambridge History of Latin America,* editado por Leslie Bethell (Cambridge, 1984), abordan el tema de América en vísperas de la conquista: «América on the Eve of the Conquest». Entre los volúmenes monográficos sobre los dos imperios precolombinos más famosos del hemisferio occidental cabe citar: *Aztecs,* de Inga Clendinnen

(Cambridge, 1991), y *The Inca Empire*: *The Formation and Disintegration of a Pre-capitalist State*, de Thomas C. Patterson (Nueva York y Oxford, 1991). Helen Perlstein Pollard, *Tariacuri's Legacy*: *The Prehispanic Tarascan State* (Norman, OK, 1993), presenta una visión completa de un estado de México occidental que logró resistir a los aztecas pero cedió ante los españoles. Las sociedades precolombinas del área de Estados Unidos han sido tratadas por Claudia Gellman Mink en *Cahokia, City of the Sun*: *Prehistoric Urban Center in the American Bottom* (Collinsville, IL, 1992), y James B. Stoltman en *New Perspectives on Cahokia*: *Views from the Periphery* (Madison, WI, 1991). Una excelente visión de conjunto de los temas económicos más importantes se encuentra en el libro de Linda Barrington (ed.), *The Other Side of the Frontier: Economic Explorations into Native American History* (Boulder, CO, 1999).

Capítulo 5. Segunda logística de Europa

The Military Revolution: *Military Innovation and the Rise of the West, 1500-1800* (Cambridge y Nueva York, 1988), de Geoffrey Parker, es un clásico moderno que secunda perfectamente *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Centry*: *The East India Companies and the Decline of the Caravan Trade* (Chicago, 1975), de Niels Steensgard.

Before the Industrial Revolution: *European Economy and Society, 1000-1700* (2.ª ed., Nueva York, 1980), de Carlo M. Cipolla, es un excelente manual que cubre tanto la Edad Media como el principio de la Edad Moderna. *The Rise of the Atlantic Economies* (Ithaca, NY, 1973), de Ralph David, es otro buen manual que se centra en el descubrimiento y la colonización de las Américas, además de en las economías de la Europa Occidental. Otros dos textos que podemos recomendar son los de Harry A. Miskimin, *The Economy of Later Renaissance Europe, 1460-1600* (Cambridge, 1977), y Jan de Vries, *The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600-1750* (Cambridge, 1976). *Peasants, Landlords and Merchant Capitalist*: *Europe and the World Economy, 1500-1800,* de Peter Kriedte (Cambridge, 1983), es un breve texto marxista. *Economy and Society in Early Modern Europe*: *Essays from Annales,* editado por Peter Burke (Londres, 1972), y *Essays in European Economic History, 1500-1800,* editado por Peter Earle (Oxford, 1974), son antologías de brillantes artículos de prensa.

Una obra importante por su alcance y por su envergadura es *Civilization and Capitalism*: *15th-18th Centuries* (3 vols., Nueva York, 1982-1984), de Fernand Braudel, es muy rico en datos, casi todos correctos, pero la prensa popular ha exagerado la brillantez de una interpretación propia de la idiosincrasia de su autor. La obra anterior de Braudel, en la que se basa su reputación, también ha sido publicada en lengua inglesa: *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II* (2 vols., Nueva York, 1972; publicado por primera vez en francés en 1949). Dos libros más conocidos por su controvertida (y contradictoria) interpretación de la historia del principio de la Edad Moderna que por su dominio de los datos son Douglass C. North y Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World*: *A New Economic History* (Cambridge, 1973), e Immanuel Wallerstein, *The Modern World-System*: *Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century* (Nueva York, 1974). La obra de Wallerstein es el primer volumen de una serie de cuatro, de los que se han publicado otros dos: *The Modern World-System II*: *Mercantilism and the Consolidation of the European World Economy, 1600-1750* (1980; más adecuado para el capítulo 6) y *The Modern World-System III*: *The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s* (1989; para el capítulo 7).

Los manuales y obras generales en lengua inglesa que abordan países individuales de modo más completo y satisfactorio son, por supuesto, los que estudian Inglaterra o Gran Bretaña. Sin ningún género de duda, podemos recomendar D. C. Coleman, *The Economy of England, 1450-1750* (Oxford, 1977), L. A. Clarkson, *The Pre-Industrial Economy in England, 1500-1750* (Londres, 1971), y Char-

les Wilson, *England's Apprenticeship, 1603-1763* (Londres, 1965). A compensar con: T. C. Smout, *A History of the Scottish People, 1560-1830* (Edimburgo, 1969). Los equivalentes más aproximados para Francia son Emmanuel LeRoy Ladurie, *The Peasants of Languedoc* (Urbana, IL, 1974), y Pierre Goubert, *The French Peasantry in the Seventeenth Century* (Cambridge, 1986). Respecto a Francia, no hay bibliografía equivalente en lengua inglesa, aunque varios de los ensayos recogidos en *Essays in French Economic History,* editado por Cameron y antes mencionado, junto con los tomos sobre Francia citados para el capítulo 6, pueden suplir en parte esta deficiencia. Para la Europa Central y Oriental, está el libro de Hermann Kellenbenz, *The Rise of European Economy*: *An Economic History of Continental Europe from the Fifteenth to the Eighteenth Century* (Nueva York, 1976), cuyo título puede desorientar ligeramente, puesto que se centra en las áreas de Europa que hemos mencionado.

Bob Blackburn (ed.) ofrece una versión en inglés del trabajo de importantes historiadores alemanes en *Germany. A New Social and Economic History: 1450-1630* (vol. 1, Nueva York y Oxford, 1995). Sheilagh Ogilvie (ed.) continúa la labor en el segundo volumen, *1630-1800* (Nueva York y Oxford, 1996). Richard Hellie ofrece una excelente cobertura sobre Rusia en *The Economy and Material Culture of Russia, 1600-1725* (Chicago, 1999), así como Arcadius Kahan en *The Plow, the Hammer and the Knout: An Economic History of Eighteenth History Russia* (Chicago, 1985), publicado después de la muerte de Kahan.

La mejor introducción, con diferencia, a casi todos los aspectos de la historia económica holandesa desde los inicios de la Edad Moderna hasta 1815 es la obra de Jan de Vries y Ad van der Woude, *The First Modern Economy: Success, Failure and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815* (Cambridge y Nueva York, 1997). *The Dutch Republic and the Civilization of the Seventeenth Century* (Londres, 1969), de Charles Wilson, también es excelente. Violet Barbour, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century* (Baltimore, 1950; reimp., Ann Arbor, MI, 1963), contiene mucha información en poco espacio. Jonathan Israel, *The Dutch Republic*: *Its Rise, Greatness, and Fall, 1477-1806* (Londres, 1995), con más de 1.100 páginas, cubre detalladamente muchos aspectos del tema desbordando el ámbito estrictamente económico. El mismo autor ha aportado su contribución con *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740* (Oxford, 1989). Para otros países véase las obras enumeradas en el capítulo 6.

La historia de la población europea de principios de la Edad Moderna está contenida certeramente en Michael W. Flinn, *The European Demographic System, 1500-1820* (Baltimore, 1981), que también se caracteriza por su excelente bibliografía. La emigración en Europa y a ultramar se trata en Nicholas Canny, ed., *Europeans on the Move*: *Studies on European Migration, 1500-1800* (Oxford, 1994). E. A. Wrigley y R. S. Schofield, *The Population History of England, 1541-1871* (Londres, 1981), es un análisis detallado, con una metodología original. Las interrelaciones entre población y agricultura se abordan en Ester Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth*: *The Economics of Agrarian Change under Population Pressure* (Londres, 1965) (que no se limita a la Europa del principio de la Edad Moderna), y B. H. Slicher van Bath, *Agrarian History of Western Europe,* ya citado.

Otros aspectos de la agricultura y la vida rural se estudian en Ann Kussmaul, *A General View of the Rural Economy of England, 1538-1840* (Nueva York, 1990); John Chartres y David Hey, eds., *English Rural Society, 1500-1800* (Cambridge, 1990), y en *European Peasants and Their Markets*: *Essays in Agrarian Economic History,* editado por William N. Parker y Eric L. Jones (Princeton, 1975). Jan de Vries, *The Dutch Rural Economy in the Golden Age, 1500-1700* (New Haven, CT, 1974), es un modelo en su clase. Jerome Blum presenta la vida agrícola en el este de Europa de forma maravillosamente detallada en su *Lord and Peasant in Russia from the Ninth to the Nineteenth Century* (Princeton, 1961), especialmente en los capítulos 8-14, dedicados a los siglos XVI y XVII. En *The End of the Old Order in Rural Europea* (Princeton, 1978), el mismo autor aborda la transición a la moderna sociedad de clases.

La bibliografía sobre las exploraciones y descubrimientos es vasta y ha quedado notablemente ampliada con motivo del V Centenario del descubrimiento de América. Un ejemplo es *Columbus and*

the Age of Discovery (Nueva York, 1991), un volumen lujosamente ilustrado y una serie de televisión de Zvi Dor-Ner. *The Carreer and Legend of Vasco Da Gama* (Cambridge, 1998), de Sanjay Subrahmanyam, trata sobre este rival portugués. Un práctico ensayo breve es Charles E. Nowell, *The Great Discoveries and the First Colonial Empires* (Ithaca, NY, 1954). J. H. Parry nos ofrece mayor detalle en *The Age of Reconnaissance*: *Discovery, Exploration, and Settlement, 1450-1650* (Cleveland, 1963). *The Great Explorers*: *The European Discovery of America* (Oxford, 1978), de Samuel Eliot Morison, es un grueso resumen de su obra en dos volúmenes *The European Discovery of America,* y es especialmente bueno en lo que se refiere a la personalidad de los exploradores. Kirkpatrick Sale traza un retrato nada complaciente en *The Conquest of Paradise*: *Christopher Columbus and the Columbian Legacy* (Nueva York, 1990). También dos libros de Alfred W. Crosby adoptan una perspectiva sombría respecto a las consecuencias de los descubrimientos: *The Columbus Exchange*: *Biological and Cultural Consecuences of 1492* (Westport, CT, 1972) y *Ecological Imperialism*: *The Biological Expansion of Europe, 900-1900* (Cambridge, 1986). En el X Congreso Internacional de Historia Económica los especialistas examinaron las consecuencias «para Europa» de los descubrimientos en *The European Discovery of the World and its Economic Effects on Pre-Industrial* Society, 1500-1800 (Stuttgart, 1990). Centrándose en el mercado de esclavos que surgió, Philip Curtin desarrolla las ramificaciones del llamado comercio triangular en su *The World and the West: The European Challenge and the Overseas Response in the Age of Empire* (Cambridge y Nueva York, 2000). Portugal es tratado con detalle en Christopher Bell, *Portugal and the Quest for the Indies* (Nueva York, 1974), y C. R. Boxer, *Four Centuries of Portuguese Expansion, 1415-1825*: *A Succinct Survey* (Berkeley y Los Ángeles, 1969), que es precisamente lo que su título indica, un estudio sucinto. *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion* (Londres, 1965), de Carlo M. Cipolla, es un ejercicio estimulante y penetrante de dictamen histórico.

El *locus classicus* de la llamada revolución de los precios es Earl J. Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650* (Cambridge, MA, 1934; reed., Nueva York, 1965), aunque el artículo «American Treasure and the Rise of the Capitalism», *Economica,* 9 (noviembre, 1929): 338-357, del mismo autor, es a la vez más breve y preciso. Una práctica compilación de críticas a las tesis hamiltonianas desde diferentes puntos de vista es *The Price Revolution in Sixteenth-Century England* (Londres, 1971), editado por Peter H. Ramsey.

Entre las obras que abordan el comercio y la organización comercial en el principio de la Edad Moderna, el estudio definitivo sobre el ascenso y la caída de Amberes es Herman van der Wee, *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy* (3 vols., La Haya, 1963). Ralph Davis, en *The Rise of the English Shipping Industry in the Seventeenth Centuries* (Londres, 1962), relaciona los problemas comerciales con los de transporte. *The Merchant Adventurers of England*: *The Company of the Crown, 1474-1564* (Newark, DE, 1993), de Douglas R. Bisson, es una historia al día de la compañía, haciendo énfasis en sus relaciones con el Estado. *The Atlantic Slave Trade; A Census* (Londres, 1969), de Philip D. Curtin, es la obra definitiva sobre esa inusual rama del comercio. Actualmente la mejor historia económica del comercio de esclavos es el libro de David Eltis, *The Rise of African Slavery in the Americas* (Cambridge y Nueva York, 1999) y, de la misma manera, Stanley Engerman, Robert Paquette y Seymour Drescher, eds., han compilado un excelente conjunto de artículos sobre este tema en su *Slavery* (Nueva York y Oxford, 2001). En la bibliografía del capítulo 6 se encontrarán más estudios sobre el comercio. Para la industria, John Hatcher, *The History of the British Coal Industry, Volume I, Before 1700* (Oxford y Nueva York, 1993), ha sustituido al clásico de J. U. Nef, *The Rise of the British Coal Industry* (2 vols., Londres, 1932). Thomas M. Safley y Leonard N. Rosenband, eds., *The Workplace before the Factory*: *Artisans and Proletarians* (Ithaca, NY, 1993), ponen de relieve la experiencia y complejidad de la manufactura de la época anterior a la fábrica, mientras que Myron P. Gutmann, *Toward the Modern Economy*: *Early Industry in Europe, 1500-1800* (Nueva York, 1988); Maxime Berg, *The Age of Manufactures, 1700-1820* (Londres, 1985), y Jordan Goodmann y Katrina Honeyman, *Gainful Pursuits*: *The*

Making of Industrial Europe, 1600-1914 (Londres, 1988), examinan la transición hacia la industria moderna.

Otros trabajos más antiguos sobre el principio de la Edad Moderna que pueden aún recomendarse son: George Unwin, *Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeeh Centuries* (1904; reed., Londres, 1957); Richard Ehrenberg, *Capital and Finance in the Age of the Renaissance*: *A Study of the Fuggers and Their Connections* (1928; reed., Nueva York, 1963 y 1985), y H. M. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism*: *A Criticism of Max Weber and His School* (1933, reed., Nueva York, 1959).

Capítulo 6. Nacionalismo e imperialismo económicos

La obra clásica de Eli F. Heckscher *Mercantilism* (2.ª ed. en inglés, Londres, 1965) es todavía el punto de partida de cualquier estudio de política económica del principio de la Edad Moderna. El libro editado por D. C. Coleman *Revisions in Mercantilism* (Londres, 1969) contiene una colección de críticas (y defensas) a las ideas de Heckscher. También debería consultarse la obra magistral de A. Schumpeter *History of Economic Analysis* (Oxford, 1954), especialmente el capítulo 7 de la Parte II. Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*: *Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000* (Nueva York, 1987) contiene una tesis estimulante que abarca un gran período. *The Rise of Merchant Empires*: *Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750* y *The Political Economy of Merchant Empires* (2 vols., Cambridge y Nueva York, 1990-1991), de James D. Tracy, ed., dan una visión panorámica.

Resulta más útil estudiar la naturaleza y consecuencias de las distintas políticas económicas si tomamos cada país individual como base de referencia. Para España, lo mejor es empezar con Jaime Vicens Vives, *Historia económica de España* (Barcelona, Vicens-Vives, 1987) (véanse especialmente los capítulos 23-31 de la Parte IV). David Ringrose, *Madrid and the Spanish Economy, 1560-1850* (Berkeley y Los Ángeles, 1983), presenta una sugestiva hipótesis sobre las razones del largo estancamiento económico de España que actualizó en *Spain, Europe and the «Spanish Miracle», 1700-1900* (Cambridge, 1999). *Rural Change and Royal Finances in Spain at the End of Old Regime* (Berkeley, 1989), de Richard Herr, es una obra maestra. El libro de Julius Klein *The Mesta*: *A Study in Spanish Economic History, 1273-1836* (Cambridge, MA, 1920) aún no ha sido desplazado ni sobrepasado. Lo mismo puede decirse de C. H. Harings, *Trade and Navigation between Spain and the Indies in the Time of the Habsburgs* (Cambridge, MA, 1918). Debemos al mismo autor *The Spanish Empire in America* (Nueva York, 1947). *Coercion and Markets*: *Silver Mining in Colonial Potosi, 1692-1826* (Albuquerque, NM, 1993), de Enrique Tandeter, es un análisis completo y sistemático sobre un tema importante. *The American Finances of the Spanish Empire: Royal Income and Expenditures in Colonial México, Peru and Bolivia, 1680-1809* (Albuquerque, NM, 1998), de Herbert C. Klein, es el estudio definitivo del Imperio español hasta su desintegración. También se debe consultar su libro *The Atlantic Slave Trade (New Approaches to the Americas)* (Cambridge, 1999).

Para Portugal, el mejor relato es C. R. Boxer, *The Portuguese Seaborne Empire, 1415-1825* (Nueva York, 1969). Véanse también C. R. Boxer, *The Dutch in Brazil, 1624-1654* (Oxford, 1957) y los capítulos sobre el tema en la *Cambridge History of Latin America.* En la obra de Sanjay Subrahmanyam, *The Portuguese Empire in Asia, 1500-1700: A Political and Economic History* (Londres y Nueva York, 1993), se describe la grandeza y caída de la dominación portuguesa del comercio asiático.

Herman Kellenbenz, en *The Rise of the European Economy,* ya citado, hace hincapié en el papel del Estado. Todavía más lo hace Hans Rosenberg en *Bureaucracy, Aristocracy, and Autocracy*: *The Prussian Experience, 1660-1815* (Cambridge, MA, 1958). Ambos autores son auténticos maestros en sus materias al igual que Eli F. Heckscher, el autor del famoso *Mercantilismo,* cuya *An Economic History of Sweden* (Cambridge, MA, 1954) es una versión abreviada del original sueco en cuatro vo-

lúmenes. Para Italia, además de los libros de Lane *Venice*: *A Maritime Republic,* ya mencionado, y *Venice and History*: *The Collected Papers of Frederic C. Lane* (Baltimore, 1966), están Brian Pullan, ed., *Crisis and Change in the Venetian Economy in the Sixteenth and Seventeenth Centuries* (Londres, 1968), y Domenico Sella, *Crisis and Continuity*: *The Economy of Spanish Lombardy in the Seventeenth Century* (Cambridge, MA, 1979).

El papel del Estado en la economía francesa está bien documentado gracias a la trilogía de Charles W. Cole, *French Mercantilist Doctrines before Colbert* (Nueva York, 1931), *Colbert and a Century of French Mercantilism* (2 vols., Nueva York, 1939), y *French Mercantilism, 1683-1700* (Nueva York, 1943). El inconveniente es que la concepción que Cole tiene del mercantilismo era bastante convencional. Un buen antídoto es Martin Wolfe, *The Fiscal System of Renaissance France* (New Haven, 1972). Warren C. Scoville, *The Persecution of the Huguenots and French Economic Development, 1680-1720* (Berkeley y Los Ángeles, 1960), ofrece también otra visión diferente del papel del gobierno francés, igual que J. F. Bosher, *French Finances, 1770-1795*: *From Business to Bureaucracy* (Cambridge, 1970). Algunos trabajos recientes sobre experimentos financieros franceses que deben consultarse son: el libro de Antoin E. Murphy, *John Law: Economic Theorist and Policy Maker* (Oxford, 1997), y el de Philip Hoffman, Gilles Postel-Vinay y Jean-Laurent Rosenthal, *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870* (Chicago y Londres, 2000). *The Identity of France* (2 vols., Nueva York, 1990), de Ferdinand Braudel, obra maestra definitiva inconclusa de un gran historiador, trata mucho más que la simple economía y cubre un período mucho más largo que las obras mencionadas, y merece ser citada.

Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740 (Copenhage y La Haya, 1958), de Kristof Glamann, es el mejor trabajo en inglés para la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, pero ahora existe una historia completa en tres volúmenes, *Dutch-Asiatic Shipping in the 17th y 18th Centuries* (The Hague, 1979-1987), escrita por un equipo de historiadores holandeses, J. R. Brujin, F. S. Gastar y I. Schöffer. En el primer volumen se ofrece una historia general y en los dos últimos volúmenes se dan detalles de cada uno de viajes, tanto de ida como de vuelta, de las flotas holandesas. John E. Wills, Jr., en *Pepper, Guns and Parleys*: *The Dutch East India Company and China, 1622-1681* (Cambridge, MA, 1974), y Om Prakash, en *The Dutch East India Company and the Economy of Bengal, 1630-1720* (Princeton, 1985), abordan diversos aspectos de las actividades de la Compañía en Asia igual que los dos volúmenes de K. N. Chaudhuri mencionados en la bibliografía del capítulo 4.

La obra de Charles Wilson *England's Apprenticeship, 1603-1763,* ya citada, contiene mucho material relacionado con la configuración y ejecución de la política económica. *Profit and Power*: *A Study of England and the Dutch Wars* (Londres, 1957), del mismo autor, carece de la amplitud de miras de aquélla. Su *Economic History and the Historian* (Londres, 1969) es una compilación de ensayos, de los cuales varios abordan la configuración, ejecución y consecuencias de la política económica. Episodios específicos se tratan en: J. D. Gould, *The Great Debasement*: *Currency and Economy in Mid-Tudor England* (Oxford, 1970); Astrid Friis, *Alderman Cockayne's Project and the Cloth Trade* (Londres, 1927), bueno a pesar de su antigüedad, y L. A. Harper, *The English Navigation Laws* (Nueva York, 1939). *Economic Policy and Projects*: *The Development of Consumer Society in Early Modern England* (Oxford, 1978), de Joan Thirsk, es brillante. Un complemento útil es *The Preindustrial Consumer in England and America* (Nueva York, 1990), de Carole Shammas.

Capítulo 7. El nacimiento de la industria moderna

La bibliografía sobre la llamada revolución industrial es extensísima y sigue aumentando sin cesar. Gran parte de ella (sobre todo libros) está recogida en *British Economic and Social History*: *A Bibliographical Guide,* compilada por W. H. Chaloner y R. C. Richardson (Manchester, 1976). La que

viene a continuación es muy selectiva; se limita a unas pocas obras generales clásicas y a otras elegidas por su estilo o ideas nucleares.

Referencia básica es la obra de B. R. Mitchell en colaboración con Phyllis Deane, *Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1962), y B. R. Mitchell y H. G. Jones, *Second Abstract of British Historical Statistics* (Cambridge, 1971). El *Atlas of Industrializing Britain, 1780-1914,* editado por John Langton y R. J. Morris (Londres, 1986), resulta extremadamente útil para hacerse una idea del aspecto espacial de la industrialización. Algo similar ocurre con *The Archaeology of the Industrial Revolution,* editado por Brian Bracegirdle (Londres, 1973), con abundantes ilustraciones, que permite al estudiante visualizar la tecnología del principio de la industrialización. M. W. Flinn, *British Population Growth, 1700-1850* («Studies», Londres, 1970), resume y analiza brevemente la información esencial.

La bibliografía sobre la protoindustrialización está resumida por Franklin Mendels en «Proto-Industrialization: Theory and Reality», en Octavo Congreso de Historia Económica Internacional, Budapest 1982, *«A» Themes,* pp. 69-107. Si el artículo fuese difícil de localizar, inténtese buscar, también de Franklin Mendels, «Proto-Industrialization: The First Phase of the Industrialization Process», *Journal of Economic History,* 32 (marzo, 1972): 241-261, en el que se dio por primera vez definición explícita al término, luego modificada. Véase también Peter Kriedte *et al., Industrialization before Industrialization* (Cambridge, 1981). Para un punto de vista escéptico, D. C. Coleman «Proto-Industrialization: A Concept Too Many», *Economic History Review,* 2.ª ser., 36 (agosto, 1980): 435-448.

Un texto reciente con la penetración y habilidad de los cliométricos es *The Economic History of Britain since 1700,* editado por Roderick Floud y Donald. McCloskey (2.ª ed., 3 vols., Cambridge, 1993). Otro texto clásico es Peter Mathias, *The First Industrial Nation*: *An Economic History of Britain, 1700-1914* (2.ª ed., Londres, 1983), Parte I. Véase también, del mismo autor, *The Transformation of England* (Londres, 1979), que se centra en el siglo XIX.

La mejor sinopsis breve de la aparición de la industria moderna en Gran Bretaña es probablemente aún T. S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830* (Oxford, 1948), pese a su desafortunado título. Véase también, del mismo autor, *An Economic History of England*: *the 18th Century* (Londres, 1955) y *Economic Fluctuations in England, 1700-1800* (Oxford, 1959). Para cubrir el período 1750-1850 tenemos el libro de Phyllis Deane, *The First Industrial Revolution* (2.ª ed., Cambridge, 1979), que está basado en parte en su obra con W. A. Cole, *British Economic Growth 1688-1959* (2.ª ed., Cambridge, 1967), campo en el que fueron los primeros en trabajar. N. F. R. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution* (Oxford, 1985), critica los cálculos y estimaciones de Deane y Cole; este libro tiene también interés para los temas del capítulo 9. *The Causes of the Industrial Revolution in England,* editado por R. M. Hartwell («Debates», Londres, 1967) es una colección de artículos influyentes escritos por autores destacados, artículos que, sin embargo, no dan contestación a la pregunta implícita en el título. Hartwell ha editado también una recopilación de artículos de autores diversos que se titula simplemente *The Industrial Revolution* (Oxford, 1970) y ha publicado otra de artículos propios con el título *The Industrial Revolution and Economic Growth* (Londres, 1971). A Hartwell le han rendido homenaje hace poco sus antiguos alumnos en un *textschrift* titulado *The Industrial revolution and British Society,* editado por Patrick O'Brien y Roland Quinault (Cambridge, 1993); Joel Mokyr editó un volumen similar: *The British Industrial Revolution*: *An Economic Perspective* (Boulder, CO, 1993); las dos obras han sido objeto de un análisis crítico de Rondo Cameron en «The Industrial Revolution: Fact of Fiction?», *Contention*: *Debates in Society, Culture and Science*, otoño 1994, pp. 163-188.

The First Industrialists, de François Crouzet (Cambridge, 1985), investiga los orígenes sociales de los pioneros de la industria moderna y llega a la conclusión de que «una gran mayoría» provino de las clases medias. Ese enorme y ambiguo grupo es el tema de Peter Earle, *The Making of the English Middle Class*: *Business, Society, and Family Life in London, 1600-1730* (Berkeley y Los Ángeles, 1989). ¿Quién estaba por debajo de las clases medias? John F. C. Harrison responde a la pregun-

ta en *The Common People*: *A History from the Norman Conquest to the Present* (Londres, 1984); aunque desborda el siglo XVIII, no deja de ser muy recomendable. *Before the Luddites*: *Custom, Community, and Machinery in the English Woolen Industry, 1776-1809* (Cambridge y Nueva York, 1991), de Adrian Randall, es un estudio sobre la industria pionera inglesa antes de su mecanización generalizada. Jane Rendall, en *Women in an Industrialising Society*: *England, 1750-1880* (Oxford, 1990), examina los diversos papeles de la mujer durante el proceso de industrialización. Deborah Valenze, en *The First Industrial Woman* (Oxford, 1994), trata un tema similar. Sidney Pollard, en *The Genesis of Modern Management*: *A Study of the Industrial Revolution in Great Britain* (Londres, 1965), investiga los problemas de dirección de las primeras grandes empresas industriales. *The Cotton Industry in the Industrial Revolution* («Studies», Londres, 1972), de S. D. Chapman, es un buen resumen de un gran número de obras sobre la industria más importante de la época. *The Arkwrights*: *Spinners of Fortune*, de R. S. Fitton (Nueva York, 1989), es la obra definitiva sobre Richard Arkwright y su familia. Clark Nardinelli, en *Child Labor in the Industrial Revolution* (Bloomington, IN, 1990), discute la habitual asunción de la explotación generalizada infantil que caracterizó a la época. *Science, Technology, and Economic Growth in the Eighteenth Century,* editado por A. E. Musson («Debates», Londres, 1972), es una antología de importantes artículos escritos por varios ilustres especialistas. Las obras que abordan el tema de lo que se denomina nivel de vida se enumeran en el apartado correspondiente al capítulo 9.

J. D. Chambers y G. G. Mingay, en *The Agricultural Revolution,* 1750-1880 (Londres, 1966), estudian los problemas de la agricultura en las primeras fases de la industrialización británica, aunque ha de verse el librito de J. V. Beckett, *The Agricultural revolution* (Oxford, 1990) para una impugnación reciente sobre la utilidad de la palabra «revolución». E. L. Jones, ed., *Agriculture and Economic Growth in England, 1650-1815* («Debates», Londres, 1967), es una compilación de artículos relevantes debidos a diversas personalidades, mientras que E. L. Jones, *Agriculture and the Industrial Revolution* (Oxford, 1974), es una madura reflexión sobre el mismo tema hecha por el propio historiador. G. E. Mingay, *English Landed Society in the 18th Century* (Londres, 1963), es una obra completa y original; *Enclosure and the Small Farmer in the Age of the Industrial Revolution* («Studies», Londres, 1968), del mismo autor, es un breve resumen extremadamente útil de una gran cantidad de obras sobre un importante tema. Su *A Social History of the English Countryside* (Londres, 1990) es una panorámica más amplia. Robert C. Allen ofrece un enfoque revisionista con sustanciosas evidencias cuantitativas y un análisis económico en su libro *Enclosure and the Yeoman: the Agricultural Development of the South Midlands, 1450-1850* (Nueva York y Oxford, 1992).

Los capítulos iniciales de P. S. Bagwell, *The Transportation Revolution from 1770* (Nueva York, 1974), T. C. Barker y C. I. Savage, *An Economic History of Transport in Britain* (3.ª ed. rev., Londres, 1974), y H. J. Dyos y D. H. Aldcrot, *British Transport*: *An Economic Survey from the Seventeenth Century to the Twentieth* (Londres, 1969), contienen panorámicas generales sobre el papel del transporte en las primeras fases de la industrialización británica. Las siguientes obras tratan de forma admirable otros temas más especializados: W. A. Albert, *The Turnpike Road System of England, 1663-1844* (Cambridge, 1972). A. R. B. Haldane, *New Ways through the Glens* (Londres, 1962), sobre la construcción de carreteras en las *Highlands* de Escocia; J. R. Ward, *The Finance of Canal Building in Eighteenth Century England* (Oxford, 1974), y T. S. Willan, *The English Coasting Trade, 1600-1750* (1938; reeditado con nuevo prefacio, Londres, 1967).

R. D. Richards, *The Early History of Banking in England* (1929; reed., Londres, 1958), estudia los problemas financieros de los siglos XVII y XVIII. P. G. M. Dickson, *The Financial Revolution in England*: *A Study in the Development of Public Credit, 1688-1756* (Londres, 1967), invita a comparar las historias financieras de Francia —por ejemplo, J. F. Bosher, *French Finances, 1770-1795*: *From Business to Bureaucracy* (Cambridge, 1970)— y otros países europeos para entender el éxito militar y económico de Gran Bretaña en el siglo XVIII. L. S. Pressnell, *Country Banking in the Industrial Revolution* (Oxford, 1956), ayuda también a comprender este éxito, mientras que François

Crouzet, ed., *Capital Formation in the Industrial Revolution* («Debates», Londres, 1972), demuestra por qué la formación de capital no fue un obstáculo fundamental para el crecimiento económico en el siglo XVIII. Larry Neal, *The Rise of Finance Capitalism*: *International Capital Markets in the Age of Reason* (Cambridge, 1990), es un estudio modélico sobre historia económica y financiera que expone la íntima relación entre los mercados de capitales de Amsterdam y Londres. Sir John Clapham, *The Bank of England*: *A History,* volumen I (Cambridge, 1944), es una versión autorizada de la historia del Banco, escrita por un gran historiador, que cubre un período que va desde su fundación en 1694 hasta las guerras napoleónicas. Con ocasión del tercer centenario del Banco se publicó una historia autorizada de Forrest Capie, C. A. E. Goodhart y Stanley Fischer, titulada *The Future of Central Banking, The Tercentenary Symposium of the Bank of England* (Cambridge y Nueva York, 1994). Angela Redish, en su libro *Bimetallism: An Economic and Historical Analysis* (Cambridge y Nueva York, 2000), trata los experimentos monetarios de Europa en el siglo XVIII hasta la difusión el estándar de oro en 1880.

Capítulo 8. El desarrollo económico en el siglo *XIX*: factores determinantes básicos

La bibliografía de *Cambridge Economic History of Europe* debe incrementarse con trabajos recientes. A ese respecto es útil la *Bibliography of European Economic and Social History,* recopilada por Derek H. Alcroft y Richard Rodger (Manchester, 1984), porque cubre la Europa continental de 1700 a 1939. Puede usarse junto a la *Bibliography of British Economic and Social History,* citada en la bibliografía del capítulo anterior. Bibliografía que enfatiza las contribuciones de los cliométricos es el libro de Deirdre McCloskey y George K. Hersh, Jr., eds., con asistencia de John Coatsworth, *A Bibliography of Historical Economics to 1980* (Cambridge y Nueva York, 1990). Las bibliografías de *Cambridge History of Latin America* están razonablemente actualizadas; los volúmenes III y IV cubren los siglos XIX y XX. En cuanto a bibliografías de la historia económica americana, las hay a cientos.

B. R. Mitchell, *International Historical Statistics*: *Europe, 1750-1988* (3.ª ed., Nueva York, 1992) cubre la necesidad de datos cuantitativos. Deben acompañarlo *Abstract of British Historical Statistics,* del mismo autor (ha compilado también datos sobre otros continentes) y U.S. Department of Comerce, *Historical Statistics of the United States* (varias ediciones, Washington, D.C.). *The Dictionary of Statistics,* recopilado por Michael G. Mulhall (4.ª ed., Londres, 1899; reed., Detroit, 1969), contiene un revoltijo de datos cuantitativos sobre una serie de temas en todo el mundo, pero, si se utilizan, debe ser con cautela por la poca información que nos proporciona respecto a fuentes o métodos. El Departamento de Comercio Norteamericano (U.S. Department of Commerce) ha publicado también *Long Term Economic Growth, 1860-1965* (Washington, 1966); en la Parte IV se establecen ciertas comparaciones internacionales. Una publicación similar británica es C. H. Feinstein, *Statistical Tables of National Income, Expenditure of Output of the U.K., 1855-1965* (Cambridge, 1966). Esto se complementa con el libro de C. H. Feinstein y Sidney Pollard, eds., *Studies in Capital Formation in the United Kingdom, 1750-1920* (Oxford y Nueva York, 1988). El periódico *The Economist* publicó *One Hundred Years of Economic Statistics* (Nueva York y Oxford, 1989), donde figuran los principales indicadores de nueve países de la OCDE.

La colección «Essays» de la Economic History Society incluye *Essays in European Economic History, 1789-1914,* editado por François Crouzet *et al.* (Nueva York y Londres, 1969); *Essays in Quantitative Economic History,* editada por Roderick Floud (Oxford, 1974), cuya mayor parte aborda temas de los dos últimos siglos, pero con una clara inclinación hacia el lado inglés; *Essays in Social History,* editado por M. W. Flinn y T. C. Smout (Oxford, 1974), con la misma predisposición e igual período de estudio, y *Essays in British Business History,* editado por Barry Supple (Oxford,

1977). *Economic Development in the Long Run,* editado por A. J. Youngson (Londres, 1972) es también una recopilación de ensayos de eminentes historiadores sobre los factores determinantes fundamentales del cambio económico (a excepción de la población), con, además, capítulos sobre África, India y Japón. No debe confundirse con *Economics in the Long View,* editado por Charles P. Kindleberger y Guido di Tella (3 vols., Londres, 1982), que es una recopilación de ensayos en honor de W. W. Rostow *[Essays in Honour of W. W. Rostow],* que también contienen muchos artículos de interés sobre los siglos XIX y XX.

Rostow es uno de los historiadores de la economía más célebre de la segunda mitad del siglo XX, aunque en los últimos años su influencia ha disminuido. Entre sus muchas obras, hay algunas relacionadas con este capítulo y los siguientes: *The Stages of Economic Growth*: *A Non-Communist Manifesto* (Cambridge, 1960; 2.ª ed., 1972) es la más famosa; *The Process of Economic Growth* (Oxford, 1952; 3.ª ed., 1991), más teórica que histórica, y *The World Economy*: *History and Prospect* (Austin & Londres, 1978), su obra magna. *The Economics of Take-off into Sustained Growth* (Nueva York, 1963), son las actas de sesiones de unas conferencias de la Internacional Economic Association, editadas, a propuesta de la asociación, por Rostow, y allí pueden encontrarse críticas y una defensa.

Alexander Gerschenkron ha sido otro historiador económico del tercer cuarto del siglo XX cuyas opiniones sobre el desarrollo económico en el siglo XIX tuvieron en su momento mucha influencia. Las expresó principalmente en ensayos: *Economic Backwardness in Historical Perspective*: *A Book of Essays* (Cambridge, MA, 1962) y *Continuity in History and Other Essays* (Cambridge, MA, 1968). *Patterns of European Industrialization*: *The Nineteenth Century*, editado por Richard Sylla y Gianni Toniolo (Londres y Nueva York, 1991), contiene artículos de ex alumnos de Gerschenkron y de algunos de sus críticos. Hay otro par de manuales de nivel avanzado que pueden resultar útiles para los temas de este capítulo y los siguientes; se trata de Alan S. Milward y S. B. Saul, *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870* (Londres, 1973) y *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914* (Cambridge, MA, 1977). Sidney Pollard, *Typology of Industrialization Processes in the Nineteenth Century* (Chur, Suiza, 1990), es un breve resumen de los principales países europeos, Estados Unidos y Japón. *Dynamic Forces in Capitalist Development*: *A Longrun Comparative View*, de Angus Maddison (Oxford, 1991), es una obra dinámica con una extensa exposición de la economía mundial de las dos últimas décadas. Véase también del mismo autor: *Phases of Capitalist Development* (Oxford, 1982).

W. S. y E. S. Woytinsky presentan los datos básicos sobre la población en *World Population and Production,* ya citado. *Population Growth and Economic Development since 1750,* de H. J. Habakkuk (Leicester, 1972), es un breve ensayo interpretativo que relaciona la historia de la población del mundo industrializado con los problemas de las economías subdesarrolladas contemporáneas. *Population in Industrialization,* editado por Michael Drake («Debates», Londres, 1969), es una recopilación de artículos notables, relacionados principalmente con la experiencia británica. E. A. Wrigley, *Industrial Growth and Population Change*: *A Regional Study of the Coalfield Areas of North-West Europe in the Later Nineteenth Century* (Cambridge, 1961), en cambio, es un original estudio de la historia demográfica de la cuenca carbonífera de Austrasia. N. J. G. Pounds y W. N. Parker ponen de relieve el papel de los recursos en la industrialización del siglo XIX en *Coal and Steel in Western Europe* (Londres, 1957), y el primero de los autores anteriores también en *The Ruhr*: *A Study in Historical and Economic Geography* (Londres, 1952).

The Unbound Prometheus: *Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present,* de David Landes (Cambridge, 1969), es mucho más que una mera historia de la tecnología industrial, ya que emparenta el cambio tecnológico con los cambios económicos, institucionales y políticos generales de los dos últimos siglos. *Favorites of Fortune*: *Technology, Growth, and Economic Development since the Industrial Revolution*, editado por Patrice Higonnet, David Landes y Henry Rosovsky (Cambridge, MA, 1993), es una colección de artículos de presti-

giosos especialistas. A. G. Kenwood y A. L. Lougheed, *Technological Diffusion and Industrialization before 1914* (Londres, 1982) tiene menor amplitud de miras. Ian Inkster, *Science and Technology in History*: *An Approach to Industrial Development* (New Brunswick, NJ, 1991), hace hincapié en la importancia de la difusión internacional, del mismo modo que David J. Jeremy, ed., *International Techonolgy Transfer*: *Europe, Japan, and the U.S.A., 1700-1914* (Aldershot, Inglaterra, 1991), que incluye estudios de casos concretos por especialistas en la materia. *The Economics of Technological Change,* editado por Nathan Rosenberg (Baltimore, 1971), es una compilación de artículos de importancia que abarcan todos los aspectos del tema. André Millard, en *Edison and the Business of Innovation* (Baltimore, 1990), profundiza en el nuevo fenómeno del inventor profesional.

Institutional Change and American Economic Growth, de Lance E. Davis y Douglass C. North (Cambridge, 1971), es un estudio fundamental sobre las interrelaciones entre instituciones y cambio económico. *The State and Economic Growth,* editado por H. G. J. Aitken (Nueva York, 1959), recoge las ponencias presentadas a una conferencia sobre el tema organizada por el Social Science Research Council; la mayor parte de ellas estudian el siglo XIX. Bishop C. Hunt, *The Development of the Business Corporation in England, 1800-1867* (Cambridge, MA, 1936), Charles E. Freedeman, *Joint-Stock Enterprise in France, 1807-1867*: *From Privileged Company to Modern Corporation* (Chapel Hill, 1979) y Alfred D. Chandler, Jr., *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise* (Cambridge, MA, 1962), explican con detalle el desarrollo de las formas modernas de empresa en tres importantes países. Freedeman ha escrito también *The Triumph of Corporate Capitalism in France, 1867-1914* (Rochester, NY, 1993), y Chandler ha publicado otras dos obras de suma importancia sobre organización comercial: *The Visible Hand*: *The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, MA, 1977) y *Scale and Scope*: *Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge, MA, 1990). Leslie Hannah, *The Rise of the Corporate Economy* (2.ª ed., Londres y Nueva York, 1983), trata fundamentalmente Gran Bretaña en el siglo XX. Pero el libro de Mira T. Wilkins, ed., *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996* (Nueva York y Oxford, 1999), ofrece un alcance más amplio.

Dos libros muy diferentes intentan mostrar la mutua influencia que ejercen entre sí los recursos, la tecnología y las instituciones: Nathan Rosenberg y L. E. Birdzell, Jr., *How the West Grew Rich*: *The Economic Transformation of the Industrial World* (Nueva York, 1986), y Rondo Cameron, *France and the Economic Development of Europe, 1800-1914* (Princeton, 1961).

Education and Economic Development, editado por C. Arnold Anderson y Mary Jean Bowman (Chicago, 1965) fue un pionero en el tratamiento del tema. *Literacy and Development in the West*, de Carlo Cipolla (Harmondsworth, Inglaterra, 1969), es a la vez sucinto y completo. Una contribución reciente interesante es el libro editado por Gabriel Tortella *Education and Economic Development since the Industrial Revolution* (Valencia, 1990). *Education, Technology and Industrial Performance in Europe, 1850-1939*, editado por Robert Fox y Anna Guagnini (Cambridge, 1993) es un magnífico estudio comparado que incluye Italia, España, Bélgica y Suecia, junto con los «tres grandes» y Estados Unidos.

Capítulo 9. Modelos de crecimiento: los primeros países industrializados

Entre los buenos libros de texto que estudian la historia económica de Gran Bretaña en el siglo XIX debemos incluir: Mathias, *The First Industrial Nation,* y Floud y McCloskey, eds., *An Economic History of Britain since 1700,* ya citados; asimismo, S. G. Checkland, *The Rise of industrial society in England, 1815-1885* (Londres, 1964); William Ashworth, *An Economic History of England, 1870-1939* (Londres, 1960); J. D. Chambers, *The Workshop on the World*: *British Economic History, 1820-1880* (2.ª ed., Oxford, 1968), y R. H. Campbell, *Scotland from 1707*: *The Rise of an Industrial So-*

ciety (Londres, 1964). La tradición anterior tiene su representante en sir John Clapham, *An Economic History of Modern Britain* (3 vols., Cambridge, 1926-1938).

British Economic Growth, 1865-1973, de R. C. O. Mathews, C. H. Feinstein y J. C. Odling-Smee (Oxford, 1982), es el resumen casi definitivo de más de un siglo de historia económica. Roy A. Church, *The Great Victorian Boom, 1850-1873* («Studies», Londres, 1975), trata el tema de forma breve y viva. Dolido por cierta crítica hostil, el autor organizó una conferencia sobre *The Dynamics of Victorian Business*: *Problems and Perspectives to the 1870s* (Londres, 1980), cuyos participantes aportaron sucintos estudios sobre las industrias principales que fueron editados por Church. Esta edición apareció demasiado tarde como para ser incluida en el conciso estudio de P. L. Payne, *British Enterprise in the Nineteenth Century* («Studies», Londres, 1974), pero otra conferencia aportó otro volumen con diferente enfoque —el cliométrico—; *Essays on a Mature Economy*: *Britain after 1840,* editado por Donald McCloskey (Londres, 1971), en el que la mayor parte de los autores valoraron positivamente a los empresarios británicos. McCloskey ha publicado también unos cuantos ensayos propios, bajo el título *Enterprise and Trade in Victorian Britain* (Londres, 1981), en los que llega a la conclusión de que la economía (y los empresarios) británicos de finales del siglo XIX lo hicieron tan bien como cabría esperar. Su conclusión ha sido ampliamente contestada por (entre otros) un historiador económico británico, M. W. Kirby, en *The Decline of British Economic Power since 1870* (Londres, 1981), y por un historiador intelectual americano, Martin J. Weiner, en *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980* (Cambridge, 1981). El último libro fue objeto de una conferencia especial cuyos resultados se recogen en *British Culture and Economic Decline*, editado por Bruce Collins y Keith Robbins (Londres, 1990). David Cannadine trata un tema relacionado en su *The Decline and Fall of the British Aristocracy* (New Haven y Londres, 1990), delicioso pero extenso (más de 800 páginas). Alan Sked, *Britain's Decline*: *Problems and Perspectives* (Oxford, 1987), aborda el tema con gran cautela, mientras que *Britain's Prime and Britain's Decline*: *The British Economy, 1870-1914*, de Sidney Pollard (Nueva York, 1989), es más rotundo. *New Perspectives on the Late Victorian Economy*: *Essays in Quantitative Economic History, 1860-1914*, editado por James Foreman-Peck (Cambridge, 1991), es una vuelta al método de análisis cliométrico. *Business Enterprise in Modern Britain*: *From the Eighteenth to the Twentieth Century*, editado por Maurice W. Kirby y Mary B. Rose (Londres, 1994), es un buen manual reciente. En *The Origins of Railway Enterprise*: *The Stockton and Darlington Railway, 1821-1863* (Cambridge, 1993), Kirby ha llevado a cabo la historia definitiva de un ferrocarril pionero.

El tema del «nivel de vida» durante la industrialización ha sido uno de los que se han discutido con más acaloramiento desde la década de 1830. *The Standard of Living in Britain in the Industrial Revolution,* editado por Arthur J. Taylor («Debates», Londres, 1975), presenta opiniones emitidas desde todos los puntos de vista. Jeffrey G. Williamson, en *Did British Capitalism Breed Inequality?* (Boston, 1985), utiliza métodos cliométricos en su argumentación, llegando a la conclusión de que el nivel de vida de los trabajadores británicos aumentó, pero que hasta mitad del siglo la distribución de la renta fue más desigual. Otros libros sobre temas relacionados con éste son Arthur J. Taylor, *Laissez-faire and State Intervention in Nineteenth-century Britain* («Studies», Londres, 1972), y A. W. Coats, ed., *The Classical Economists and Economic Policy* («Debates», Londres, 1971).

La mayoría de los lectores de este libro están ya familiarizados al menos con las líneas generales de la historia económica americana —o lo estarán pronto—. En vista de la gran cantidad de obras sobre el tema, resulta más práctico mencionar sólo algunas de carácter general y remitir a los lectores a ellas y a sus bibliografías. Entre los mejores manuales de reciente aparición están Sidney Ratner, James H. Soltow y Richard E. Sylla, *The Evolution of the American Economy*: *Growth, Welfare, and Decision Making* (2.ª ed., Nueva York, 1993); el de Jeremy Atack, Peter Passell y Susan Lee, *A New Economic View of American History* (2.ª ed., Nueva York, 1994), y el de Gary Walton y Hugh Rockoff, *History of the American Economy* (8.ª ed., Fort Worth, TX, 1998). Algo más antiguo, pero valioso por la diversidad de autores (¡doce en total!) es Lance E. Davis *et al., American Economic*

Growth: *An Economist's History of the United States* (Nueva York, 1972). Dos libros escritos teniendo en mente a los lectores británicos son A. W. Coats y R. M. Robertson, eds., *Essays in American Economic Growth in the Nineteenth Century* (Londres, 1969), y Peter Temin, *Causal Factors in American Economic Growth in the Nineteuth Century* («Studies», Londres, 1975), con una selección bibliográfica excelente. William Cronon, *Nature's Metropolis*: *Chicago and the Great West* (Nueva York, 1991), es un notable ejemplo reciente de historia urbana.

La relativa escasez de libros en lengua inglesa sobre la historia económica de Bélgica implica que hay que basarse en artículos de revista y capítulos, o pasajes, de obras de mayor alcance. Se puede obtener una mejor perspectiva en los capítulos dedicados a Bélgica en Milward y Saul, *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870* y *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914* (Bélgica aparece emparejada con Suiza en el primero de ellos, y con Holanda en el segundo). Jan Craeybeckx, «The Beginning of the Industrial Revolution in Belgium», en Cameron, ed., *Essays in French Economic History,* proporciona información sobre el período francés y el capítulo XI de Cameron, *France and the Economic Development of Europe,* ofrece un estudio general que hace hincapié especialmente en la contribución de los empresarios, capital e ingenieros franceses. El capítulo sobre Bélgica en Cameron *et al., Banking in the Early Stages of Industrialization,* da más detalles sobre la contribución a la industrialización del sistema bancario belga. Herman van der Wee y Jan Blomme, eds., han reunido los mejores tratamientos en lengua inglesa en *The Economic Development of Belgium since 1870*, que forman parte de la serie de Edward Elgar sobre el desarrollo económico de Europa desde 1870.

François Caron, *An Economic History of Modern France* (Nueva York, 1979), es un buen libro muy mal traducido. Guy P. Palmade, *French Capitalism in the Nineteenth Century* (Newton Abbot, 1972), aunque quizá no sea tan bueno, tuvo más suerte con su traductor (Graeme Holmes), quien nos ofrece también una larga y útil introducción sobre «The Study of Entrepreneurship in Nineteenth-Century France». Patrick O'Brien y Caglar Keyder inauguraron una nueva era la historiografía económica de Francia al publicar *Economic Growth in Britain and France, 1780-1914*: *Two Paths to the Twentieth Century* (Londres, 1978), al sostener que la transición a la sociedad industrial fue «más humana y quizá no menos eficaz» en Francia que en Inglaterra. En cambio, C. P. Kindleberger, en *Economic Growth in France and Britain, 1851-1950* (Cambridge, MA, 1964), aceptó la opinión convencional e intentó explicarla. En fecha más reciente, François Crouzet ha argumentado la superioridad británica en *Britain Ascendant*: *Comparative Studies in Franco-British Economic History* (Cambridge, 1990). Un análisis cliométrico del crecimiento francés en el siglo XIX se encuentra en el libro de Maurice Lévy-Leboyer y François Bourguignon, *The French Economy in the Nineteenth Century: An Essay in Econometric Analysis* (Cambridge, 1990).

La agricultura siguió siendo a lo largo del siglo XIX el sector más importante de la economía francesa. Algunas investigaciones al respecto serían: L. M. Goreux, *Agricultural Productivity and Economic Development in France, 1852-1950* (Nueva York, 1977); W. H. Newell, *Population Change and Agricultural Development in Nineteenth Century France* (Nueva York, 1977), y Roger Price, *The Modernization of Rural France*: *Communications Networks and Agricultural Market Structures in Nineteenth Century France* (Nueva York, 1983). L. A. Loubere aborda el estudio de una rama de la agricultura bastante especial en *The Red and the White*: *The History of Wine in France and Italy in the Nineteenth Century* (Albany, 1978) y *The Wine Revolution in France*: *The Twentieth Century* (Princeton, NJ, 1990).

El C. Carter *et al.,* eds., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieth Century France* (Baltimore, 1976), y J. M. Laux, *In First Gear*: *The French Automobile Industry to 1914* (Liverpool, 1976), demuestran aspectos dinámicos poco conocidos de los empresarios franceses. Michael S. Smith, *Tariff Reform in France, 1860-1900* (Ithaca, NY, 1980), sitúa en su justo punto la actitud proteccionista de los empresarios franceses, la cual ha sido tergiversada a menudo. Cameron, *France and the Economic Development of Europe,* presenta ejemplos de empresas francesas en el extranjero.

Val R. Lorwin, en *The French Labor Movement* (Cambridge, MA, 1954), trata el movimiento obrero con una disposición favorable, pero ecuánimemente. Las obras siguientes abordan otros aspectos del movimiento obrero: M. P. Hanagan, *The Logic fof Solidarity*: *Artisans and Industrial Workers in Three French Towns, 1871-1914* (Urbana, IL, 1980); E. C. Shorter y Charles Tilly, *Strikes in France, 1830-1968* (Cambridge, 1974), y Peter N. Stearns, *Paths to Authority*: *The Middle Class and the Industrial Labor Force in France, 1820-1848* (Urbana, IL, 1978).

Helmut Boehme, *An Introduction to the Social and Economic History of Germany*: *Political and Economic Change in the Nineteenth and Twentieth Centuries* (Oxford, 1978), es una panorámica breve, escrita por un historiador alemán «revisionista». Gustav Stolper *et al., The German Economy, 1870 to the Present* (Nueva York, 1967), es la traducción actualizada de la obra de un famoso economista alemán antinazi. *The Zollverein* (Londres, 1939; reed. 1959), de W. O. Henderson, es, por desgracia, el único estudio de esa institución en inglés al que puede calificarse de completo. La obra de Martin Kitchen, *The Political Economy of Germany, 1815-1914* (Londres, 1978), es una historia vigorosa pero algo simple. *Perspectives on Modern German Economic History and Policy* (Cambridge, 1991), de Knut Borchardt, es una colección de artículos de un historiador de la economía alemán. W. J. Mommsen presenta una perspectiva comparada en *Britain and Germany, 1800-1914*: *Two Development Paths toward Industrial Society* (Londres, 1986).

Frente al tratamiento normal que los manuales dan al crecimiento uniforme, Frank B. Tipton, *Regional Variations in the Economic Development of Germany during the Nineteenth Century* (Middletlown, CT, 1976), proporciona un contraste refrescante. Richard Tilly, *Financial Institutions and Industrialization in the Rhineland, 1815-1870* (Madison, WI, 1966), investiga los antecedentes de los «grandes bancos». Fritz Stern, *Gold and Iron*: *Bismarck, Bleichroeder, and the Building of the German Empire* (Nueva York, 1977), es el fascinante punto de vista del que fue banquero personal de Bismarck y banquero semioficial del Imperio alemán. Paul Hohenberg, *Chemicals in Western Europe, 1850-1914* (Chicago, 1967), es un buen relato del alza de las industrias de química orgánica en las que Alemania desempeñó un papel tan crucial. *Enterprise and Technology*: *The German and British Steel Industries, 1865-1995* (Cambridge, 1993), de Ulrich Wengenroth, es el estudio comparado definitivo sobre estas industrias críticas. Para la industria textil, se debe consultar el libro de Herbert Kisch, *From Domestic Manufacture to Industrial Revolution. The Case of the Rhineland Textile Districts* (Nueva York y Oxford, 1989). *Imperial Germany and the Industrial Revolution* (Nueva York, 1919; reed. 1939), de Thorstein Veblen, es interesante como ejemplo del punto de vista de un agudo observador contemporáneo, pese a estar anticuado y basarse en información errónea.

Capítulo 10. Modelos de crecimiento: rezagados y descolgados

Resulta irónico (¿o sintomático?) que sea de la historia económica de Suiza, el país más rico de Europa, del que contemos con una bibliografía menos satisfactoria en inglés. Suiza aparece sólo brevemente en el volumen 6 de la *Cambridge Economic History of Europe,* y en los volúmenes sucesivos ni siquiera se la menciona. Milward and Saul le dedican medio capítulo en el primero de los dos tomos de que consta su obra (hasta 1870), pero en el segundo ni aparece. El capítulo sobre Suiza de la *Fontana Economic History* es el menos satisfactorio de toda la obra. Aquellos que sepan francés o alemán podrían apreciar la obra de Jean-François Bergier, *Die Wirtschaftsgeschichte der Schweiz*: *Von den Anfangen bis zur Gegenwart* (Zurich y Colonia, 1983), también disponible en francés con el título de *Histoire économique de la Suisse* (Lausana y París, 1984), pero los demás tendrán que contentarse con leer la breve sinopsis que de Bergier se hace en «Trade and Transport in Swiss Economic History», en Cameron, ed., *Essays in French Economic History,* que aborda más la época moderna que el siglo XIX, o con entresacar de otras obras, como los capítulos al respecto en Cameron,

France and the Economic Development of Europe (para información sobre la banca y los ferrocarriles) y Hohenberg, *Chemicals in Western Europe* (para la industria química). Una grata excepción es Eric Schiff, *Industrialization without National Patents*: *The Netherlands (1869-1912); Switzerland (1850-1907)* (Princeton, 1971), que llega a la conclusión de que para las pequeñas economías abiertas, los sistemas de patentes no resultaron de capital importancia. Aldcroft y Rodger, *Bibliography of European Economic and Social History,* mencionan unas treinta obras más, de mayor o menor importancia. En 1991, en la celebración de VII centenario de la Confederación Suiza, Jean-François Bergier y muchos otros publicaron, en inglés, francés y alemán, un semipopular *1291-1991*: *The Swiss Economy, A Trilogy* (St. Sulpice, Suiza, 1991).

Los lectores de inglés tienen algo más de suerte con la historia económica de Holanda que con la de Suiza. Las limitaciones de la *Fontana Economic History* y de los trabajos individuales de Mokyr y Van Houtte que mencionamos al referirnos a Bélgica se aplican también al caso de Holanda, pero Milward y Saul, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914,* incluyen un sucinto estudio de la economía holandesa en la segunda mitad de siglo. H. R. C. Wright, *Free Trade and Protection in the Netherlands, 1816-1830*: *A Study of the First Benelux* (Cambridge, 1955), constituye un buen punto de partida. R. T. Griffiths, *Industrial Retardation in the Netherlands, 1830-1850* (La Haya, 1979), resulta demasiado pesimista, pero esto se compensa en cierto modo en Michael J. Wintle, en *An Economic and Social History of the Netherlands, 1800-1920: Demographic, Economic and Social Transition* (Cambridge y Nueva York, 2000). La historia de las empresas comerciales es útil para Holanda; por ejemplo, los dos primeros volúmenes de Charles Wilson, *The History of Unilever* (Londres, 1954); P. J. Bouman, *Philips of Eindhoven* (Londres, 1958), o los dos primeros tomos de Frederick C. Gerretson, *History of the Royal Dutch* (Leiden, 1953-1958). El Netherlands Economic History Archive inició en 1989 la publicación en inglés de una nueva revista, *Economic and Social History in the Netherlands.*

La literatura en inglés sobre Escandinavia es más copiosa y mejor. Además de los excelentes estudios de Karl-Gustaf Hildebrand en el volumen VI de la *Cambridge Economic History,* Lennart Jorberg en el tomo 4 de la *Fontana Economic History* y Milward y Saul en *The Economic Development of Continental Europe,* contamos con una serie de trabajos monográficos y de carácter general: Jorberg, *Growth and Fluctuations of Swedish Industry, 1869-1912* (Estocolmo, 1961); Sima Lieberman, *The Industrialization of Norway, 1800-1920* (Oslo, 1970), y Svend Aage Hansen, *Early Industrialization in Denmark* (Copenhague, 1970). En ellos puede encontrarse más información bibliográfica sobre Escandinavia. La industria finlandesa es el tema de dos obras de Tino Myllyntaus: *Finnish Industry in Transition, 1885-1920*: *Responding to Technological Challenges* (Helsinki, 1989) y *The Gatecrashing Apprentice*: *Industrialising Finland as an Adopter of New Technology* (Helsinki, 1990). Riitta Hjerpe, *The Finnish Economy, 1860-1985*: *Growth and Structural Change* (Helsinki, 1989), es un tratamiento definitivo en el estilo Kuznets.

Hasta hace poco había escasez de buenos estudios en cualquier idioma sobre el desarrollo económico del Imperio austro-húngaro, o imperio de los Habsburgo, pero varias aportaciones de alta calidad han contribuido a llenar la laguna que existía, sobre todo en inglés. Indudablemente, la mejor es David F. Good, *The Economic Rise of the Habsburg Empire, 1750-1914* (Berkeley y Los Ángeles, 1984). Otras que pueden parangonarse con ella son John Kolmos, *The Habsburg Monarchy as a Customs Union*: *Economic Development in Austria-Hungary in the Nineteenth Century* (Princeton, 1983), y Thomas Huertas, *Economic Growth and Economic Policy in a Multinational Setting* (Nueva York, 1977). Kolmos ha editado asimismo una recopilación de ensayos, escritos principalmente por investigadores más jóvenes de diversas nacionalidades: *Economic Development in the Habsburg Monarchy in the Nineteenth Century* (Nueva York, 1983). Una obra de más envergadura es *Economic Development of East-Central Europe in the 19th and 20th Centuries* (Nueva York, 1974), de dos eminentes historiadores económicos húngaros, Ivan T. Berend y Gyorgy Ranki, que estudia el imperio de los Habsburgo junto al este de Alemania, Polonia y los antiguos territorios balcánicos del Imperio

otomano. Berend y Ranki nos han aportado asimismo *Hungary*: *A Century of Economic Development* (Nueva York, 1974). Entre otras obras más antiguas que aún merecen ser citadas se encuentra Jerome Blum, *Noble Landowners and Agriculture in Austria, 1815-1848* (Baltimore, 1948). El libro de Charles Issawi, *The Fertile Crescent, 1800-1914. A Documentary Economic History* (Nueva York y Oxford, 1988) cubre la historia del Imperio otomano en el siglo XIX.

Berend y Ranki son también autores de *The European Periphery and Industrialization, 1780-1914* (Cambridge, 1982), en la que incluyen a Escandinavia en la «periferia de Europa, junto a la Europa Meridional y Oriental». La idea del libro es notable, pero su ejecución es breve y sinóptica; para encontrar detalles de cualquiera de los temas hay que acudir a otros libros. En cuanto a la península Ibérica (en realidad, España, porque no hay nada sobre Portugal), pueden encontrarse datos en los capítulos correspondientes de Vicens Vives, *Historia económica de España,* y el mejor tratamiento disponible hasta ahora es el libro de Gabriel Tortella, *The Development of Modern Spain: An Economic History of the Nineteenth and Twentieth Centuries* (Cambridge, MA, 2000). Respecto a Italia, es de referencia obligada actualmente Vera Zamagni, *The Economic History of Italy, 1860-1990*: *Recovery after Decline* (Oxford, 1993). Ginnai Toniolo, *An Economic History of Liberal Italy, 1850-1918* (Nueva York y Londres, 1990), es un buen tratamiento sinóptico, obra de un destacado intelectual italiano. J. S. Cohen, *Finance and Industrialization in Italy, 1894-1914* (Nueva York, 1977), le falta amplitud. Estos libros pueden complementarse con los estudios de *Fontana* y Milward y Saul; este último es también una buena obra para el sudeste de Europa, región para la que los correspondientes capítulos de John R. Lampe y Marvin R. Jackson, *Balkan Economic History, 1550-1950* (Bloomington, IN, 1982) son lo mejor que hay a nuestra disposición, pero los lectores deben consultar también el libro de Michael Palairet, *The Balkan Economies ca. 1800 to 1914: Evolution without Development* (Cambridge y Nueva York, 1998).

Para Rusia, un buen punto de partida es el M. E. Falkus, *The Industrialization of Russia, 1700-1914* («Studies», Londres 1972). William L. Blackwell, *The Beginnings of Russian Industrialization, 1800-1860* (Princeton, NJ, 1968), es un sólido relato global de la industrialización rusa hasta poco antes de la emancipación. La historia continúa en Theodore von Laue, *Sergel Witte and the Industrialization of Rusia* (Nueva York, 1963). Paul R. Gregory, *Russian National Income, 1885-1913* (Cambridge, 1982), es de fundamental importancia. Olga Crisp, *Studies in the Russian Economy before 1914* (Londres, 1976), es una compilación de ensayos propios que abordan todos los aspectos de la economía, desde el campesinado hasta las finanzas públicas; el primero de ellos, «The Pattern of Industrialization in Russia, 1700-1914», resulta especialmente digno de mención. *Russian Economic History*: *The Nineteenth Century*, de Arcadius Kahan, editado por Roger Weiss (Chicago, 1989) es también una colección de artículos de un prestigioso especialista. John P. McKay, *Pioneers for Profit*: *Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization, 1885-1913* (Chicago, 1970), es especialmente esclarecedor respecto al papel desempañado por los empresarios extranjeros. *The Corporation Under Russian Law, 1800-1917*: *A Study in Tsarist Economic Policy,* de Thomas C. Owen (Cambridge, 1991), da algunas claves sobre el escaso dinamismo de los empresarios rusos, Theodore H. Friedgut, en *Inzovka and Revolution*, vol. I, *Life and Work in Russia's Donbas, 1869-1924* (Princeton, NJ, 1989), es una crónica sobre el crecimiento de la región minera y metalúrgica más vasta de Rusia. En *Road to Power*: *The Trans-Siberian Railroad and the Colonization of Asian Russia, 1850-1917* (Ithaca, NY, 1991), Steven G. Marks llega a la conclusión de que el *Transiberiano* fue construido más por razones políticas que económicas. Sin embargo, Jacob Metzer calcula el ahorro social en *Some Economic Aspects of Railroad Development in Tsarist Russia* (Nueva York, 1977). *The Conquest of a Continent*: *Siberia and the Russians*, de W. Bruce Lincoln (Nueva York, 1994), es una crónica panorámica desde la Antigüedad hasta el presente. Sobre la agricultura rusa, que tanta importancia tuvo en el siglo XIX hay que destacar las siguientes obras: Blum, *Lord and Peasant;* W. S. Vucinich, ed., *The Peasant in Nineteenth Century Russia* (Stanford, 1968); y Esther Kingston-Mann y Timothy Mixter, eds., *Peasant Economy, Culture, and Politics in European Russia, 1800-*

1921 (Princeton, NJ, 1991). Christine D. Worobec, *Peasant Russia*: *Familiy and Community in the Post-Emancipation Period* (Princeton, NJ, 1991), es un útil sustituto de G. T. Robinson, *Rural Russia under the Old Regime* (2.ª ed., Nueva York, 1962).

La bibliografía en inglés sobre la historia y el desarrollo económico de Japón, que antes era minúscula, es ahora abundante. Una primera incursión fue William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan*: *Growth and Structural Change, 1868-1938* (Princeton, NJ, 1954). Aunque es todavía valioso, ha sido superado en cuanto a datos cuantitativos por Takafusa Nakamura, *Economic Growth in Prewar Japan,* traducido por Robert A. Feldman (New Haven, CT, 1983). El mismo autor ha publicado, en colaboración con Bernard R. G. Grace, una obra menos extensa y tanto más digerible *Economic Development of Modern Japan* (Tokio, 1985). El libro más reciente para una visión general del desarrollo japonés de largo alcance desde 1603 hasta el final del siglo XX es *The Japanese Economy* (Nueva York y Oxford, 2000), de David Flath. Susan B. Hanley y Kozo Yamamura nos proporciona un excelente análisis del período pre-Meiji en *Economic and Demographic Change in Preindustrial Japan, 1600-1868* (Princeton, NJ, 1977). Kazushi Ohkawa y Henry Rosovsky, *Japanese Economic Growth*: *Trend Acceleration in the Twentieth Century* (Stanford y Londres, 1973), aunque primordialmente trata el siglo XX, tiene una excelente introducción sobre el período Meiji. Allen C. Kelley y Jeffrey G. Williams, *Lessons from Japanese Development*: *An Analytical Economic History* (Chicago, 1974), es un ejercicio de historia cliométrica que falsea los hechos. Tessa Morris-Suzuki, *The Technological Transformation of Japan*: *From the Seventeenth to the Twenty-First Century* (Cambridge, 1994), es una relevante contribución aplicable a siglos anteriores, como indica el subtítulo. Michio Morishima es un distinguido matemático y economista japonés que cambió temporalmente las matemáticas por la historia y la sociología; en *Why Has Japan «Succeeded»? Western Technology and the Japanese Ethos* (Cambridge, 1982) nos revela que el éxito económico que su país se debe a la singular ideología japonesa.

Los historiadores de economía están en deuda con la Edward Elgar Publishing Company por editar una serie de volúmenes reimprimiendo artículos de revistas y de diversa procedencia sobre *Economic Development of Modern Europe since 1870*. Los volúmenes aparecidos (y sus editores) tratan de Francia (dos volúmenes; François Crouzet); Austria (Herbert Matis); Dinamarca y Noruega (Karl Gunnar Persson), e Irlanda (dos volúmenes, Cormac O'Grada). Seguirán otros. Cormac O'Grada ha escrito también sobre la hambruna irlandesa y sus consecuencias económicas hasta el presente en varios de sus libros, entre los que se incluyen: *Ireland. A New Economic History, 1780-1939* (Nueva York y Oxford, 1995), *The Great Irish Famine* (Cambridge y Nueva York, 1995), *A Rocky Road: The Irish Economy since Independence* (Manchester, 1998) y *Ireland before and after the Famine: Explorations in Economic History, 1800-1925* (2.ª ed., Manchester, 1993).

Capítulo 11. Sectores estratégicos

Ya mencionamos anteriormente en esta bibliografía varias obras generales relacionadas con la agricultura; las correspondientes a países específicos aparecieron en los capítulos 9 y 10, y no las repetiremos ahora. E. L. Jones, *The Development of English Agriculture, 1815-1873* («Studies», Londres, 1968), es un práctico estudio de un período importante de la agricultura inglesa. Se complementa con P. J. Perry, ed., *British Agriculture, 1875-1914* («Debates», Londres, 1973), compilación de artículos que versan sobre el tema. R. Trow-Smith, *Life from the Land*: *The Growth of Farming in Western Europe* (Londres, 1967), y M. Tracy, *Agriculture in Western Europe*: *Crisis and Adaptation since 1880* (Londres, 1964), abordan el conjunto de Europa Occidental, igual que David Grigg, *The Transformation of Agriculture in the West* (Oxford, 1992), resumen de un tema importante, muy recomendable por lo conciso y legible. J. W. Mellor, *The Economics of Agricultural Development* (Ithaca, NY, 1966), es más analítico que estrictamente histórico, pero tiene aplicaciones

históricas. M. W. Rossiter, *The Emergence of Agricultural Science*: *Justus Liebig and the Americas, 1840-1880* (New Haven, CT, 1925), versa sobre un tema al que pocas veces se le ha concedido la atención que merece.

A Financial History of Western Europe (2.ª ed., Nueva York y Oxford, 1993), de Charles P. Kindleberger, es un compendio informativo de diversos temas presentados de forma deliciosa —el dinero, la banca, las finanzas públicas y privadas— principalmente durante los siglos XIX y XX. *Keynesianism vs. Monetarism and Other Essays in Financial History* (Londres, 1985) es otra recopilación de ensayos repletos de ingenio y sabiduría, obra del mismo prolífico autor. *Banking inthe Early Stages of Industrialization* (Oxford, 1967), de Rondo Cameron *et al.,* es un estudio comparativo de Inglaterra, Escocia, Francia, Bélgica, Alemania, Rusia y Japón. *Banking and Economic Development*: *Some Lessons of History* (Oxford, 1972), de Rondo Cameron, ed., contiene capítulos sobre Austria, Italia, España, Serbia, Japón y Estados Unidos. *International Banking, 1870-1914,* editado por Rondo Cameron y V. I. Bovykin (Nueva York, 1991), es una sustanciosa colección de estudios sobre casos concretos de todas las áreas mundiales. *Banks as Multinationals*, editado por Geoffrey Jones (Londres y Nueva York, 1990) fue objeto de una conferencia organizada por el editor. Jones ha escrito también *British Multinational Banking, 1830-1990* (Oxford, 1993) de asombrosa perspectiva y ejecución. Para países individuales, véanse, además de lo anterior: C. A. E. Goodhart, *The Business of Banking, 1891-1914* (Gran Bretaña) (Londres, 1972); Richard Tilly, *Financial Institutions and Industrialization in the Rhineland, 1815-1870* (Madison, WI, 1966); Udo E. G. Heyn, *Private Banking and Industrialization*: *The Case of Frankfurt am Main, 1825-1875* (Nueva York, 1981); Richard Rudolph, *Banking and Industrialization in Austria-Hungary* (Cambridge, 1976); Olle Gasslander, *History of Stockholms Enskilda Bank to 1914* (Estocolmo, 1962), y K. G. Hildebrand, *Banking in a Growing Economy*: *Svenska Haldelsbanken since 1871* (Estocolmo, 1971; traducción abreviada de una obra mucho más extensa en sueco). Sobre el importantísimo tema de las finanzas industriales, véase P. L. Cottrell, *Industrial Finance, 1830-1914*: *The Fiance and Organization of English Manufacturing Industry* (Londres, 1980); véase también *Financing Industrialization*, recopilación de artículos de revista seleccionados y editados por Rondo Cameron (Cheltenham, Inglaterra, 1992). Forrest Capie y Alan Webber cuantifican del desarrollo de la banca británica in *A Monetary History of the United Kingdom, 1870-1982* (Londres, 1985).

El papel del gobierno, o del Estado, se aborda con más o menos acierto en casi todas las obras generales o colectivas. El volumen VIII de la *Cambridge Economic History* está dedicado enteramente al desarrollo de políticas sociales y económicas en las economías industriales. [«The Development of Economic and Social Policies»]. Aitken, *The State and Economic Growth;* Taylor, *Laissez-faire and State Intervention in Nineteeth-Century Britain,* y Coats, *The Classical Economists and Economic Policy,* ya han sido citados. Manfred D. Jankowski, *Public Policy in Industrial Growth*: *The Case of Ruhr Mining Region, 1776-1865* (Nueva York, 1977) versa sobre la transición del *Direktionsprinzip* al *Inspektionsprinzip.*

Capítulo 12. El crecimiento de la economía mundial

Dos manuales relativamente breves que abordan el tema de este capítulo con mayor detalle son William Ashworth, *A Short History of the International Economy since 1850* (4.ª ed., Londres, 1987) y A. G. Kenwood y A. L. Lougheed, *The Growth of the International Economy, 1820-1960* (Londres, 1971). Un análisis aún más detallado puede encontrarse en James Foreman-Peck, *History of the World Economy*: *International Economic Relations since 1850* (Londres, 1983), que contiene también explicaciones teóricas. Charles P. Kindleberger ofrece una visión general de conjunto del cambio en el orden internacional bajo la influencia de Europa en *World Economic Primacy: 1500-1990* (Nueva York y Oxford, 1996).

Charles P. Kindleberger realiza en *Economic Response*: *Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth* (Cambridge, MA, 1978) un relato fascinante de la abolición de las Leyes del Grano y de muchos otros aspectos del comercio internacional del siglo XIX. Lucy Brown, *The Board of Trade and the Free Trade Movement, 1830-1842* (Oxford, 1958), y William D. Grampp, *The Manchester School of Economics* (Chicago, 1960), abordan otros aspectos de la derogación de esta ley. Para un estudio del siglo en su conjunto, véase A. H. Imlah, *Economic Elements in the Pax Britannica*: *Studies in British Foreign Trade in the Nineteenth Century* (Cambridge, MA, 1958). El análisis económico de sus efectos se trata en el libro de Kevin O'Rouke y Jeffrey G. Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy* (Cambridge, MA, y Londres, 2000), como los amplios aspectos de la política de tarifas, las mejoras en el transporte y la migración.

La mejor fuente para el estudio del Tratado Cobden-Chevalier sigue siendo A. L. Dunham, *The Anglo-French Treaty of Commerce of 1860 and the Progress of the Industrial Revolution in France* (Ann Arbor, MI, 1930). Si se busca un tratamiento más conciso e inteligible del tema, consúltese Marcel Rist, «A French Experiment with Free Trade: The Treaty of 1860», en Cameron, ed., *Essays in French Economic History.* Ivo N. Lambi narra la experiencia alemana en *Free Trade and Protection in Germany, 1868-1879* (Wiesbaden, 1963). Otros aspectos de la experiencia francesa están hábilmente documentados en Michael S. Smith, *Tariff Reform in France, 1860-1900* (Ithaca, NY, 1980). Respecto a la británica, véase S. B. Saul, *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914* (Liverpool, 1960). Las tendencias generales han sido investigadas por W. Arthur Lewis en *Growth and Fluctuations, 1870-1913* (Londres, 1978), y, con mayor brevedad, por S. B. Saul, *The Myth of the Great Depression, 1873-1896* («Studies», Londres, 1969).

Una buena introducción al patrón oro puede ser P. T. Ellsworth, *The International Economy*: *Its Structure and Operation* (3.ª ed., Nueva York, 1964). Barry Eichengreen, ed., *The Gold Standard in Theory and History* (Londres, 1985), constituye una sabia selección de artículos que cubren todos los aspectos del tema. Investigación más detallada es la de Arthur I. Bloomfield, *Monetary Policy under the International Gold Standard, 1880-1914* (Nueva York, 1959). Peter H. Lindert, *Key Currencies and Gold, 1900-1913* (Princeton, NJ, 1969), es un breve estudio sobre el tema. *The Anatomy of an International Monetary Regime. The Classical Gold Standard, 1880-1914* (Nueva York y Oxford, 1995), de Giulio Gallarotti, es una excepcional visión de conjunto de los aspectos políticos y económicos del patrón oro.

Las estadísticas sobre migración en el siglo XIX y antes, se revisan y reevalúan constantemente. La última obra es *The Age of Mass Migration. Causes and Economic Impact* (Nueva York y Oxford, 1998), de Timothy Hatton y Jeffrey G. Williamson. Dudley Baines da una sucinta visión en su *Emigration from Europe, 1815-1930* (Cambridge y Nueva York, 1995). Un clásico, reeditado y ampliado en 1973 es el libro de Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy* (Cambridge, 1954), criticado en lo que se refiere a los movimientos migratorios desde Inglaterra y Gales por Dudley Baines en *Migration in a Mature Economy: Emigration and Internal Migration in England and Wales, 1861-1900* (Cambridge, 1985). Charlotte Erickson fue la primera en indagar en las listas de pasajeros para analizar las corrientes migratorias en su libro *American Industry and the European Immigrant, 1860-1885* (Cambridge, MA, 1957). Resume su vida de investigación en *Leaving England: Essays on British Emigration in the Nineteenth Century* (Ithaca, NY, 1994).

Una de las primeras obras sobre la inversión extranjera fue Herbert Feis, *Europe, the World's Banker, 1870-1914* (New Haven, CT, 1930; red. 1965); sus estadísticas necesitan revisión, pero aún resulta una lectura interesante. Michael Edelstein detalla las causas y consecuencias de la inversión extranjera para el Reino Unido en *Overseas Investment in the Age of High Imperialism: The United Kingdom, 1850-1914* (Nueva York, 1982). Más recientemente, Irving Stone da una visión de conjunto amplia y cuantitativa en *The Global Export of Capital from Great Britain, 1865-1914: A Statisti-*

cal Survey (Nueva York, 1999). Un punto de vista más global, no sólo referido a la inversión, sino también a la emigración, al comercio y a la difusión de la tecnología, es William Woodruff, *Impact of Western Man*: *A Study of Europe's Role in the World Economy, 1750-1960* (Nueva York, 1967). La experiencia británica como nación acreedora se resume en P. L. Cottrell, *British Overseas Investment in the Nineteenth Century* («Studies», Londres, 1975) y se detallan algunas incidencias en A. R. Hall, ed., *The Export of Capital from Britain, 1870-1914* («Debates», Londres, 1968). La experiencia de Estados Unidos como prestatario ha sido objeto de un tratamiento definitivo en Mira Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914* (Cambridge, MA, 1989). Para Francia, véase Cameron, *France and the Economic Development of Europe.* Los cálculos y estimaciones realizados en todas las obras anteriores se critican en D. C. M. Platt, *Foreign Finance in Continental Europe and the USA, 1815-1870* (Londres, 1984) y *Britain's Investments Overseas on the Eve of the First World War*: *The Use and Abuse of Numbers* (Londres, 1986), y las defiende Charles Feinstein en el segundo volumen de Floud y McCloskey, *Economic History of Britain*.

Libros y artículos sobre el imperialismo los hay a cientos. El mejor con diferencia para complementar la breve mención hecha en la presente obra es D. K. Fieldhouse, *Economics and Empire, 1830-1914* (Ithaca, NY, 1973). *Africa and the Victorians,* de John T. Gallagher y Roland I. Robinson (Nueva York, 1961) es una estimulante reinterpretación que, no obstante, se presta a la controversia. Henri Brunschwieg, *French Colonialism, 1871-1914* (Nueva York, 1966), demuestra la importancia del nacionalismo para explicar la expansión imperialista de Francia. Daniel Headrick, en *The Tools of Empire*: *Technology and European Imperialism in the Nineteenth Century* (Oxford, 1981), argumenta a favor del determinismo tecnológico; véase también, del mismo autor: *The Tentacles of Progress*: *Technology Transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940* (Oxford, 1988). V. I. Lenin, *Imperialism, the Highest Stage of Capitalism* (1916, numerosas ediciones), es el texto marxista básico. Un buen antídoto, Lance E. Davis y Robert A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire*: *The Economics of British Imperialism* (Cambridge, 1988; existe edición abreviada). David Landes, *Bankers and Pashas*: *International Finance and Economic Imperialism in Egypt* (Londres, 1958), se lee como una novela.

Carl A. Trocki, *Opium and Empire*: *Chinese Society in Colonial Singapore, 1800-1910* (Ithaca, 1990), documenta la diáspora china. Loren Brandt, *Commercialization and Agricultural Development*: *Central and Eastern China, 1870-1937* (Cambridge y Nueva York, 1989) trata del pueblo chino. Philip C. C. Huang, *The Peasant Family and Rural Development in the Yantse Delta, 1350-1988* (Stanford, 1990), es una cumplida panorámica de la pobreza china. *The Economy of Modern India*, *1860-1970*, de B. R. Tomlinson (Cambridge, 1993), es una contribución reciente muy destacable. Colin Newbury, *The Diamond Ring*: *Business, Politics, and Precious Stones in South Africa, 1867-1947* (Nueva York, 1989) saca a la luz un brillante escándalo. Isaria N. Kimambo, *Penetration and Protest in Tanzania*: *The Impact of the World Economy on the Pare, 1860-1960* (Athens, OH, 1991) aporta una visión africana del impacto del comercio sobre África.

The Economic History of Latin America since Independence (Cambridge, 1994), de Victor Bulmer-Thomas, es un manual reciente fiable. *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries* (Londres, 1993), de Rory Miller, es una buena referencia para todas las facetas de esa relación. Hilda Sábato, en *Agrarian Capitalism and the World Market*: *Buenos Aires in the Pastoral Age, 1840-1890* (Albuquerque, 1991), expone el tema con un principio prometedor y una continuación decepcionante. *British Enterprise in Brazil*: *The St. John d'el Rey Mining Company and the Morro Velho Gold Mine, 1830-1960* (Durham, NC, 1990), de Marshall C. Eakin, es una buena historia comercial de una empresa europea en Iberoamérica. *Doing Business with Dictators*: *A Political History of United Fruit in Guatemala, 1899-1944* (Wilmington, DE, 1993), de Paul J. Dosal, es la historia minuciosa y objetiva de la actuación de una importante corporación norteamericana en una «república bananera».

Capítulo 13. La economía mundial en el siglo XX: panorama general

Woytinsky, en *World Population and Production,* proporciona los datos básicos sobre la población en la primera mitad del siglo XX. Cada año son actualizados en el anuario de las Naciones Unidas: *Demographic Yearbook.* Dudley Kirk, *Europe's Population in the Interwar Years* (Ginebra, 1946), nos proporciona un estudio más a fondo de la población europea de entreguerras. Las tendencias recientes de las naciones industriales están resumidas en National Bureau of Economic Research, *Demographic and Economic Change in Developed Countries* (Princeton, NJ, 1976). El Departamento de las Naciones Unidas para Asuntos Sociales y Económicos presenta en *The Population Debate*: *Dimensions and Perspectives* (2 vols., Nueva York, 1975) las ponencias de las Conferencias sobre Población Mundial de 1974, donde se debatieron las perspectivas de entonces para los países del Tercer Mundo.

E. M. Kulisher, *Europe on the Move*: *War and Population Changes, 1917-1947* (Nueva York, 1948), fue un estudio sobre los cambios originados por las guerras realizado en fecha bien temprana. El mismo tema se ve con mayor perspectiva en *Human Migratio*: *Patterns and Policies,* editado por W. H. McNeill y R. S. Adams (Bloomington, IN, 1978). La otra cara de los cataclismos políticos para mucha gente se describe en *Fires of Hatred: Ethnic Cleansing in Twentieth-Century Europe* (Cambridge, MA, 2001), de Norman M. Naimark.

La bibliografía sobre recursos que dimos al principio y en el apartado correspondiente al capítulo 8 en su mayor parte serviría también aquí. J. Frederick Dewhurst *et al., Europe's Needs and Resources*: *Trends and Prospects in Eighteen Countries* (Nueva York, 1961), en una acumulación enciclopédica de datos y análisis, cuyo contenido es aún más amplio de lo que indica su título. Con anterioridad. Dewhurst había dirigido ya un equipo en un estudio similar: *America's Needs and Resources* (Nueva York, 1947). Las Naciones Unidas y sus países miembros han emprendido numerosos estudios sobre la influencia recíproca de población, recursos, tecnología y medio ambiente; uno típico es *The Future of the World Economy*: *A United Nations Study,* de Wassily Leontief *et al.* (Oxford, 1977). Angus Maddison, *The World Economy in the Twentieth Century* (París, 1989), pone de relieve la creciente disparidad entre países ricos y pobres.

Los volúmenes 6 y 7 de *A History of Technology,* editada por Trevor I. Williams (Oxford, 1978), cubren la primera mitad del siglo XX. *Technology and Social Change in America,* editado por Edwin T. Layton, Jr. (Nueva York, 1973), es una pequeña compilación de ensayos escritos por eminentes historiadores de la tecnología. John G. Clark, *The Political Economy of World Energy*: *A Twentieth Century Perspective* (Chapel Hill, NC, 1990), estudia todas las modalidades de energía del siglo completo. R. R. Nelson, M. J. Peck y E. D. Kalecheck enfatizan la recíproca influencia entre la tecnología y las instituciones en *Technology, Economic Growth, and Public Policy* (Washington, 1967). Harry G. Johnson llamó la atención sobre las dimensiones internacionales de la tecnología en *Technology and Economic Interdependence* (Londres, 1975). La American National Science Foundation consideró importante hacer hincapié en la influencia que se ejercen mutuamente la ciencia y la tecnología en el proceso innovador: *Interactions of Science and Technology in the Innovation Process* (Washington, 1976). Dennis Gabor, distinguido inventor, físico e ingeniero, predijo en *Innovations*: *Scientific, Technological, and Social* (Oxford, 1970) un centenar de importantes innovaciones tecnológicas y biológicas, algunas de las cuales ya se han producido. El sociólogo Daniel Bell también predijo una serie de cambios sociales como resultado de la mutua influencia entre tecnología e instituciones en *The Coming of Post-Industrial Society*: *A Venture in Social Forecasting* (Nueva York, 1973; reimp., 1976).

Los principales cambios institucionales del siglo XX están relacionados, por una parte, con el fulgurante desarrollo de la ciencia y la tecnología y, por otra, con los conflictos bélicos masivos que tal desarrollo ha hecho posibles. El sociólogo francés Raymond Aron plasmó bellamente las interrelaciones de todas esas fuerzas en *The Century of Total War* (Nueva York, 1954), de igual modo que,

más recientemente, el historiador británico Arthur Marwick en *War and Social Change in the Twentieth century*: *A Comparative Study of Britain, France, Germany, Russia and the United States* (Londres, 1974). El impacto de la guerra (y otros cambios) en las decisiones de política económica tomadas por Francia se estudian en *Capitalism and the State in Modern France*: *Renovation and Economic Management in the Twentieth Century* (Cambridge, 1981), de Richard F. Kuisel. Los cambios en la organización y dirección empresariales producidos en el siglo XX son el tema *Managerial Hierarchies*: *Comparative Perspectives on the rise of the Modern Industrial Enterprise,* editado por Alfred D. Chandler, Jr., y Herman Daems (Cambridge, MA, 1980).

Capítulo 14. La desintegración económica internacional

Direct and Indirect Costs of the Great War, de E. L. Bogart (Oxford, 1919), representó un primer intento de medir los costes de la Primera Guerra Mundial, realizado por un famoso economista norteamericano. A su famoso colega británico A. L. Bowley le llevó más tiempo el cálculo: *Some Economic Consequences of the Great War* (Londres, 1930). El parecer de los historiadores está representado en J. M. Cooper, *Causes and Consequences of World War I* (Londres, 1975), y Gerald Hardach, *The First World War, 1914-1918* (Londres, 1977). Charles Gilbert detalla la financiación americana en *American Financing of World War I* (Greenwood, CT, 1970). Avner Offer presenta una valoración positiva de los efectos del bloqueo naval en la población alemana y sugiere las razones por las que la autosuficiencia agrícola se convirtió en una prioridad europea en el siglo XX, en su libro *The First World War: An Agrarian Interpretation* (Nueva York y Oxford, 1989). Niall Ferguson, en su libro *The Pity of War* (Nueva York, 1999), sostiene que no sólo fue brutal para Gran Bretaña, sino insensato.

Pese a haber sido escrito con grandes prisas y mayor pasión, J. M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (Londres, 1919), es un documento histórico que aún resulta agradable de leer. Etienne Mantoux, *The Carthaginian Peace —or the Economic Consequences of Mr. Keynes* (Nueva York, 1946), fue escrito con igual o mayor fervor por un joven francés que murió en la Segunda Guerra Mundial. Una especie de reconciliación de ambos puntos de vista puede ser el capítulo 16 de Kindleberger, *Financial History of Western Europe.* Un importante estudio de la década de 1920 en Europa es Charles S. Maier, *Recasting Bourgeois Europe*: *Stabilization in France, Germany, and Italy in the Decade after World War I* (Princeton, NJ, 1975). Una obra de importancia similar, aunque con título erróneo, es Steven A. Schuker, *The End of French Predominance in Europe*: *The Financial Crisis of 1924 and the Adoption of the Dawes Plan* (Chapel Hill, NC, 1976). De los muchos estudios sobre la hiperinflación en Alemania, el más reciente y mejor es el de Carl-Ludwig Holtfrerich, *The German Inflation, 1914-1923*: *Causes and Effects in International Perspective* (Berlín, 1986). Las consecuencias de la inflación en la importante industria siderúrgica se detallan en Gerald D. Feldman, *Iron and Steel in the German Inflation, 1916-1923* (Princeton, NJ, 1977). Feldman ha escrito también el masivo y exhaustivo *The Great Disorder*: *Politics, Economics and Society in the German Inflation, 1914-1924* (Nueva York y Oxford, 1993). Theo Balderston, *The Origins and Course of the German Economic Crisis*: *November 1923 to May 1932* (Berlín, 1993) es excelente para los especialistas, aunque difícil para principiantes. Otros aspectos económicos del acuerdo de paz se abordan en el estudio general de los años veinte de Dereck H. Aldcroft, *From Versailles to Wall Street, 1919-1929* (Londres, 1977). Anne Orde ha examinado *British Policy and European Reconstruction after the First World War* (Cambridge y Nueva York, 1990).

El mejor relato de la década de 1930, o al menos el más fácil de leer, es Charles P. Kindleberger, *The World in Depression, 1929-1939* (Londres, 1973). Otro libro entretenido sobre esa triste experiencia es John Kenneth Galbraith, *The Great Crash, 1929* (Boston, 1955; reimp., 1962). Una de las interpretaciones que más influencia ha ejercido y que acentúa el papel del Sistema de Reserva Federal de EE.UU. como causa de la depresión es Milton Friedman y Anna J. Schwartz, *The Great Con-*

traction (Princeton, NJ, 1966), reedición de un capítulo de su monumental *A Monetary history of the United States, 1867-1960* (Princeton, NJ, 1963). Peter Temin mantiene la opinión contraria en *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* (Nueva York, 1976); aunque, al parecer, Temin cambió de opinión en *Lessons from the Great Depression* (Cambridge, MA, 1989). Ingvar Svennilson, *Growth and Stagnation in the European Economy* (Ginebra, 1954), sitúa la depresión en un contexto más amplio. La economía de entreguerras en Gran Bretaña es el tema del siguiente par de obras: B. W. E. Alford, *Depression and Recovery? British Economic Growth, 1918-1939* («Studies», Londres, 1972), y Forrest Capie, *Depression and Protectionism*: *Britain Between the Wars* (Londres, 1983). *British Unemployment, 1919-1939*: *A Study in Public Policy*, de W. R. Garside (Cambridge y Nueva York, 1990) es un estudio completo de este tema tan importante aunque limitado. Estudios retrospectivos que abordan la depresión en muchos países del mundo son Herman Van der Wee, ed., *The Great Depression Revisited*: *Essayd on the Economics of the Thirties* (La Haya, 1972), e Ivan T. Berend y Knut Borchardt, eds., *The Impact of the Depression of the 1930s and Its Relevance for the Contemporary World* (Budapest, 1986). Los acontecimientos bancarios financieros importantes se incluyen en el libro de Charles H. Feinstein, ed., *Banking, Currency and Finance in Europe between the Wars* (Nueva York y Oxford, 1995).

Una amplia investigación sobre la década de 1930 en América es la de Broadus Mitchell, *Depression Decade*: *From New Era through New Deal, 1929-1941* (Nueva York, 1947; reed. 1969). Michael Bordo, Claudia Goldin y Eugene White, eds., ofrecen una valoración de la amplia gama de reformas políticas iniciadas en el curso del New Deal en *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy of the Twentieth Century* (Chicago, 1998). La experiencia francesa se ve aclarada por Stanley Hoffman, en *Decline or Renewal? France since the 1930s* (Nueva York, 1974). Charles F. Delzell, ed., *Mediterranean Fascism, 1919-1945* (Londres, 1971), contiene colaboraciones sobre los regímenes fascistas de Italia, España y Portugal. Una obra importante sobre el advenimiento del nazismo en Alemania es Henry A. Turner, Jr., *German Big Business and the Rise of Hitler* (Oxford, 1985). Burton H. Klein aborda el programa de rearme en *Germany's Economic Preparations for War* (Cambridge, MA, 1959). De especial interés resulta la obra de David Schoenbaum, *Hitler's Social Revolution*: *Class and Status in Nazi Germany, 1933-1939* (Londres, 1966). El libro de R. J. Overy, *War and Economy in the Third Reich* (Nueva York y Londres, 1995) es la actual visión revisionista de la política económica nazi.

La mejor introducción a la historia económica de la URSS es Alec Nove, *An Economic History of the USSR* (Londres, 1969; reed. 1975). Nove ha publicado también *The Soviet Economy* (3.ª ed., Londres, 1969) y *Was Stalin Really Necessary?* (Londres, 1964). De la obra en varios volúmenes de E. H. Carr, *History of Soviet Russia,* los de mayor interés para los historiadores económicos son *Socialism in One Country* (Londres, 1958) y *Foundations of a Planned Economy, 1926-1929* con la colaboración de R. W. Davies. [Sus catorce tomos sobre la década de los veinte existen como obra aparte abreviada]: E. H. Carr, *The Russian Revolution*: *From Lenin to Stalin* (Londres, 1979). Son asimismo de interés: Alexander Erlich, *The Soviet Industrialization Debate, 1924-1928* (Cambridge, MA, 1960); E. C. Brown, *Soviet Trade Union and Labour Relations* (Oxford, 1960), y Moshe Lewin, *Russian Peasants and Soviet Power* (Londres, 1968). R. W. Davis, Mark Harrison y S. G. Wheatcroft, eds., *The Economic Transformation of the Soviet Union, 1913-1945* (Cambridge, 1994) es notablemente cuantitativo.

La mejor y más completa historia económica de la Segunda Guerra Mundial es la de Alan S. Milward, *War, Economy, and Society, 1939-1945* (Berkeley y Los Ángeles, 1977). Otras obras importantes del mismo autor son: *The German Economy at War* (Londres, 1965), *The New Order and the French Economy* (Oxofrd, 1970) y *The Fascist Economy in Norway* (Oxford, 1972). *The Sinews of War*: *Essays on the Economic History of World War II,* editado por Geoffrey Mills y Gugh Rockoff (Ames, IA, 1993) cuenta con excelentes capítulos al día sobre la historia económica de la guerra. D. M. Nelson compendia el papel de Norteamérica en la guerra en *The Arsenal of Democracy* (Nue-

va York, 1946). Para Japón, véase J. R. Cohen, *Japan's Economy in War and Reconstruction* (Minneapolis, 1949), y F. C. Jones, *Japan's New Orden in East Asia*: *Its Rise and Fall, 1937-1945* (Oxford, 1954). Alec Cairncross, *The Price of War*: *British Policy on German Reparations, 1914-1949* (Londres, 1986), constituye un perspicaz estudio del importante tema de las reparaciones de guerra alemanas, que raramente se toma en consideración.

Capítulo 15. La reconstrucción de la economía mundial

La mejor, más completa y reciente historia de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial es Herman Van der Wee, *Prosperity and Upheaval*: *The World Economy, 1945-1980* (Berkeley y Los Ángeles, 1986). En *The Reconstruction of Western Europe, 1945-1951* (Londres, 1984), Alan S. Milward aporta una descripción de los orígenes y exfoliación del Plan Marshall, la Unión Europea de Pagos y el Plan Schuman. Michael J. Hogan, *The Marshall Plan*: *America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952* (Cambridge, 1987), está bastante al día. *The Netherlands and the Economic Integration of Europe, 1945-1957* (Amsterdam, 1990), editado por R. T. Griffiths, es una serie de artículos documentados en archivos, demostrando el importante papel de los Países Bajos en el encauzamiento de la unidad europea. William James Adams, *Restructuring the French Economy*: *Government and the Rise of Market Competition since World War II* (Washington, DC, 1989), es un estudio, competente aunque algo controvertible, del extraordinario cambio económico de Francia. Vera Lutz, *Italy, A Study in Economic Development* (Oxford, 1962), relata de forma convincente el mismo resurgir económico en el caso de Italia. Pero el lector debería compararlo con el estudio más reciente de Vera Zamagni, *The Economic History of Itly, 1860-1990: Recovery after Decline*, citado anteriormente.

The Fading Miracle: *Four Decades of Market Economy in Germany,* de Herbert Giersch, Karl-Heinz Paqué y Holger Schmiedling (Cambridge, 1994), es un resumen adecuado de la reciente historia económica de Alemania. *Government Industries and Markets*: *Aspects of Government-Industry Relations in the UK, Japan, West Germany and the USA since 1945* (Aldershot, Inglaterra, 1990), editado por Martin Chick, es una exposición útil de las políticas industriales en cuatro países importantes. Dos historias económicas completas de los países europeos desde la Segunda Guerra Mundial son las de Bert van Ark y N. F. R. Crafts, eds., *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth* (Cambridge, 1996), y N. F. R. Crafts y Gianni Toniolo, eds., *Economic Growth in Europe since 1945* (Cambridge, 1996).

Los problemas económicos de los países del Tercer Mundo son el tema de Angus Maddison, *Economic Progress and Policy in the Developing Countries* (Londres, 1970); Gerald Helleiner, *A World Divided*: *The Less Developed Countries in the International Economy* (Cambridge, 1976), W. G. Barnes, *Europe and the Developing World* (Londres, 1967); J. N. Bhagwati, ed., *The New International Economic Order*: *The North-South Debate* (Cambridge, MA, 1977), y N. Islam, ed., *Agricultural Policy in Developing Countries* (Londres, 1974).

Sobre los orígenes, operaciones y problemas de la Unión Europea versan las siguientes obras: Jeffrey Harrop, *The Political Economy of Integration in the European Community* (2.ª ed., Aldershot, Inglaterra, 1992); Clifford Hackett, *Cautious Revolution*: *The European Community Arrives* (Nueva York, 1990); Neil Nugent, *The Government and Politics of the European Community* (2.ª ed., Londres, 1991), y David W. P. Lewis, *The Road to Europe*: *History, Institutions and Prospects of European Integration, 1945-1993* (Nueva York, 1993). La historia económica de la Unión Europea y los países individuales de Europa desde la Segunda Guerra Mundial se trata en *The Economics of the European Union and the Economies of Europe* (Nueva York y Oxford, 1998), de Larry Neal y Daniel P. Barabezat. La historia política correspondiente se describe vívidamente en el libro de Desmond Dinan, *Ever Closer Union: An Introduction to European Integration* (Boulder, CO, 1999).

Otras instituciones económicas internacionales también merecen ser consideradas. *International Monetary Cooperation since Bretton Woods* (Nueva York y Oxford, 1996), de Harold James, es la historia oficial del Fondo Monetario Internacional. En *The World Bank since Bretton Woods* (Washington, 1973), de Edward S. Mason y Robert E. Asher, se describe el período hasta la disolución del Sistema Bretton Woods. Michael D. Bordo y Barry Eichengreen, eds., en *A Retrospective on the Bretton Woods System*: *Lessons for International Monetary Reform* (Chicago y Londres, 1993), incluyen la participación de nada menos que ¡43 especialistas! La obra de Jacob J. Kaplan y Gunter Schleiminger, *The European Payments Union*: *Financial Diplomacy in the 1950s* (Oxford, 1989), es igualmente una historia oficial y, aunque basada en fuentes de primera mano, al ser sus autores funcionarios más que académicos, le falta concordancia. *Reconstructing Europe's Trade and Payments: The European Payments Union* (Manchester, 1993), de Barry Eichengreen, es más analítica e interesante. El libro de Brian Tew, *The Evolution of the International Monetary System, 1945-1977* (Nueva York, 1977), es más analítico, y F. L. Block, *The Origins of International Economic Disorder*: *A Study of United States International Monetary Policy from World II to the Present* (Berkeley y Los Ángeles, 1977), es una obra francamente crítica, así como el texto de K. Kock, *International Trade Policy and the GATT, 1947-1967* (Estocolmo, 1969). El libro de Barry Eichengreen, ed., *Europe's Postwar Recovery* (Cambridge y Nueva York, 1995), ofrece un fascinante abanico de perspectivas sobre los acuerdos institucionales que tuvieron lugar inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial.

El cálculo del crecimiento económico es el tema de Edward S. Denison, *Why Growth Rates Differ*: *Postwar experience in Nine Western Countries* (Washington, 1967). Denison ha aplicado también su técnica de cálculo a Japón y Estados Unidos (en colaboración con W. K. Chung), en *How Japan's Economy Grew So Fast*: *The Sources of Postwar Expansion* (Washington, 1976), y a Estados Unidos, en *Accounting for Slower Growth*: *The Unites States in the 1970s* (Washington, 1979). Angus Maddison también está interesado en medir el crecimiento económico, pero sigue una técnica muy distinta y abarca un período más largo en *Economic Growth in the West*: *Comparative experience in Europe and North America* (Nueva York, 1964) y *Phases of Capitalist Development* (Oxford, 1982).

Los cambios en la naturaleza del capitalismo han llamado la atención de numerosos investigadores. Uno de los primeros fue A. A. Berle, Jr., con *The 20th Century Capitalist Revolution* (Nueva York, 1954). Otro fue J. K. Galbraith con *The Affluent Society* (Londres, 1958) y *The New Industrial State* (Boston, 1967). Andrew Shonfield equilibró la balanza con *Modern Capitalism*: *The Changing Balance of Public and Private Power* (Oxford, 1965), al igual que John Cornwall con *Modern Capitalism*: *Its Growth and Transformation* (Londres, 1977). *High-Tech Europe*: *The Politics of International Cooperation* (Berkeley, Los Ángeles, Londres, 1992), de Wayne Sandholtz, expone algunos de los efectos de la revolución telemática en la industria y en el Estado, así como en la política internacional. Una amplia visión de conjunto de los éxitos y fracasos de la política industrial la encontramos en el libro de James Foreman-Peck y Giovanni Federico, eds., *European Industrial Policy: The Twentieth-Century Experience* (Nueva York y Oxford, 1999).

Capítulo 16. La economía mundial a finales del siglo *XX*

Se estudia la economía japonesa desde diversas perspectivas en Hugh Patrick y Henry Rosovsky, eds., *Asia's New Giant*: *How the Japanese Economy Works* (Washington, 1976), y también en la obra de Hugh Patrick, en colaboración con Larry Meissner, ed., *Japan's High Techonology Industries*: *Lessons and Limitations of Industrial Policy* (Seattle y Londres, 1987). Shigeto Tsuru, uno de los economistas más prestigiosos de Japón, ha escrito una magnífica historia económica de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial, *Japan's Capitalism*: *Creative Defeat and Beyond* (Cambridge, 1993). La economía japonesa se trata situada en contexto con otras economías asiáticas en *The*

Mechanism of Economic Develpment: *Growth in the Japanese and East Asian Economies*, editado por Ken-ichi Inada y cols. (Oxford y Nueva York, 1992).

Economic and Social Development in Pacific Asia, editado por Chris Dixon y David Drakakis-Smith (Londres y Nueva York, 1993), estudia una serie de países de la zona. *Global Adjustment and the Future of the Asian-Pacific Economy*, editado por Miyohei Shinohara y Fu-chen Lo (Tokio, 1989), presenta los trabajos y ponencias de una conferencia sobre el tema celebrada en Tokio en 1988. *The Newly Industrializing Countries*: *Adjusting to Success*, editado por Neil McMullen y cols. (Londres y Washington, 1982), es igualmente una revisión general, mientras que *Becoming an Industrialized Nation*: *ROC's Development on Taiwan*, de Yuan-li Wu (Nueva York, 1985), es un estudio sobre el caso concreto de la industrialización de Taiwan. *Singapore's Authoritarian Capitalism*: *Asian Values, Free Market Illusions, and Political Dependency*, de Christopher Lingle (Fairfax, VA, 1996), pone en tela de juicio la sostenibilidad del rápido desarrollo de Singapur.

Eric Jones, Lionel Frost y Colin White abren nuevas perspectivas en *Coming Full Circle*: *An Economic History of the Pacific Rim* (Boulder, CO, 1993). En *Australia in the International Economy in the Twentieth Century* (Melbourne, 1990), Barry Dyster y David Merideth presentan los antecedentes que ayudan a entender la importancia de parte de esa época.

The International Debt Crisis in Historical Perspective (Cambridge, MA, 1989), editado por Barry Eichengreen y Peter H. Lindert, responde a la crisis internacional de la deuda de la década de los ochenta, en particular en Iberoamérica. Jill Crystal, *Oil and Politics in the Gulf*: *Rulers and Merchants in Kuwait and Qatar* (Cambridge, 1990), presenta los antecedentes históricos (sin pretenderlo la autora) de la guerra del Golfo de 1991. *The Political Economy of Poverty, Equity and Growth: Egypt and Turkey* (Nueva York y Oxford, 1992), de Bent Hansen, ofrece, proporcionada por un economista puntero del Banco Mundial, una comprensión profunda de los continuos problemas económicos de Egipto y Turquía. Un estudio análogo para el Banco Mundial, pero ocupándose de los insolubles problemas de África, es el de Frederic L. Pryor titulado *The Political Economy of Poverty, Equity and Growth: Malawi and Madagascar* (Nueva York y Oxford, 1991).

La reforma económica en la República Popular China es el tema de dos recientes obras publicadas por Cambridge University Press: Kate Hannan, *China, Modernisation and the Goal of Prosperity* (1994), y Barry Naughton, *Growing Out of the Plan*: *Chinese Economic Reform, 1978-1993* (1994). Gregory C. Chow, en *Understanding China's Economy* (Singapur, 1994), aporta una introducción accesible a tema tan complejo. *Chinese Enterprise Management*: *Reforms in Economic Perspective* (Berlín y Nueva York, 1992), de Sukhan Jackson, es algo más difícil. *The Waning of the Communist State*: *Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, de Andrew G. Walder (Berkeley, CA, 1995), es un estudio comparado interesante, que Yu-shan Wu amplía en *Comparative Economic Transformations*: *Mainland China, Hungary, the Soviet Union, and Taiwan* (Stanford, CA, 1994). El problema general de reformar las economías planificadas lo estudian Barry Bosworth y Gur Ofer en *Reforming Planned Economies in an Integrating World Economy* (Washington, 1995).

La caótica situación de la antigua Yugoslavia es objeto de tratamiento magistral por Sabina Petra Ranet, en *Balkan Babel*: *The Disintegration of Yugoslavia from the Death of Tito to Ethnic War* (2.ª ed., Boulder, CO, 1996). El tema se profundiza más en *Crisis in the Balkans*: *Views from the Participants*, editado por Constantine P. Danopoulos y Kostas G. Messas (Boulder, CO, 1996). La Edward Elgar Publishing Company ha publicado varios libros sobre los recientes cambios en Europa del Este: *Economic Reform in Eastern Europe*, editado por Graham Bird; *Industrial Reform in Socialist Countries*: *From Restructuring to Revolution*, editado por Ian Jeffries; y *Restructuring Eastern Europe*: *Towards a New European Order*, editado por Ronald J. Hill y Jan Zielonka.

Un interesante historial referente al proceso de transición en Europa del Este se encuentra en el libro *The Economic History of Eastern Europe 1919-1975. Volume III: Institutional Change within a Planned Economy* (Nueva York y Oxford, 1987), de M. C. Kaser y E. A. Radice, eds. De la misma forma con relación a la antigua Unión Soviética tenemos el libro *Russian Corporate Capitalism from*

Peter the Great to Perestroika, de Thomas C. Owen (Nueva York y Oxford, 1995). El texto de James R. Millar, ed., *Politics, Life, and Daily Work in the USSR: A Survey of Former Soviet Citizens* (Cambridge y Nueva York, 1987) proporciona una nueva perspectiva de la estructura de la sociedad y la economía soviética en vísperas de su disolución.

Las aflicciones de las economías en transición con las economías de planificación central de la antigua Unión Soviética y sus satélites COMECON ha producido un incremento en la industria de las monografías. El Banco Europeo para la Reconstrucción y del Desarrollo publica dos veces al año un *Transition Report*, que es una actualización exhaustiva de las estadísticas económicas para todas las economías individuales. El Fondo Monetario Internacional publica con regularidad informes sobre sus países miembros en transición, que pueden localizarse fácilmente en su página web, www.imf.org. La Unión Europea, comprometida a supervisar el progreso económico tanto como el social y político de sus candidatos a socios, publica una evaluación anual detallada de los países europeos del centro y el este. También está disponible en su página web, www.europea.eu.int/comm/enlargement. El *World Economic Outlook*, de publicación semianual por el Fondo Monetario Internacional, se mantiene al tanto del comercio y crecimiento en la nueva economía global y estudia el historial de temas políticos específicos según aparecen.

Índice analítico y onomástico